

# PLAN DE RÉMUNÉRATION 2.0

## Mentions légales

PartyLite SARL  
1 rue de l'Egalité,  
95230 Soisy-sous-Montmorency

Gérant  
Martin Koehler

Société immatriculée au RCS de Pontoise  
sous le numéro B 419 294 509

[www.partylite.fr](http://www.partylite.fr)



Le plan de rémunération PartyLite vous informe sur l'organisation commerciale de la société, la fonction de Conseiller(ère) et Leader, la rémunération des performances ainsi que sur les règles de la collaboration. Son contenu est la base du contrat d'agrément des Conseillers/ères et peut être modifié si nécessaire. Ce document incluant tous les articles et images est protégé et est la propriété exclusive de PartyLite SARL. Sauf exception juridiquement autorisée, l'utilisation et/ou la transmission de l'oeuvre complète et/ou partielle ne sont pas autorisées par PartyLite Etat/mise à jour octobre 2014

PARTYLITE<sup>®</sup>  
CANDLES

93115A58



*WE WILL*

construire et développer votre business.

## Sommaire

<b>Conseiller/ère</b>	page 4
<b>Les bonnes raisons d'être Leader</b> Plan de rémunération 2.0: mode d'emploi	page 6
<b>Unit Leader</b>	page 10
<b>Senior Unit Leader</b>	page 12
<b>Area Leader</b>	page 14
<b>Regional Leader</b>	page 16
<b>Regional Vice President</b>	page 18
<b>Senior Regional Vice President</b>	page 20
<b>Executive Regional Vice President</b>	page 22
<b>Lignes directrices</b>	page 24
<b>Glossaire</b>	page 32

Cher(e)s Conseiller(e)s et Fans Partylite

Je vous souhaite la bienvenue et vous adresse tous mes vœux de réussite. Le point de départ du succès de PartyLite trouve son origine dans l'esprit d'entreprise et la créativité d'une femme aux Etats –Unis.

Aujourd'hui, plus de 20 500 conseillers apportent leur contribution en faisant découvrir nos produits à travers le monde et ce avec passion et un véritable engagement.

Vous allez ou vous avez décidé de nous rejoindre, c'est rapide, attractif et rémunérateur. Vous choisissez vous-même comment vous souhaitez construire votre carrière avec le soutien de toute l'équipe PartyLite qui opère dans la France entière.

A travers la « Party Experience » vous allez offrir à vos hôtes(e)s et à vos clients de vivre des moments inoubliables que ce soit en face à face ou Online.

J'ai découvert ce métier il y a de nombreuses années et je vis une aventure passionnante dans un univers professionnel en pleine évolution. Grâce à ses produits, ses innovations constantes, son adaptabilité aux demandes du marché, PartyLite a les atouts pour rester une entreprise leader dans la Vente Directe.

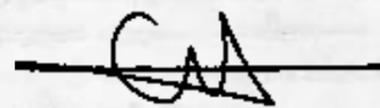
Dans les prochaines années nous travaillerons ensemble et avec les produits uniques Partylite qui feront briller les yeux d'encore plus de monde.

Nous sommes fiers de nos produits de grande qualité, des objectifs que nous nous étions fixés et de tout ce que nous avons réalisé et que nous réaliserons encore.

WE WILL : être n°1 Social Shopping Experience

Nous mettons à votre disposition tout ce dont vous avez besoin pour votre réussite Partylite.

C'est vous qui décidez de l'évolution de votre carrière.



Céline Monnier,  
General Manager



# Démarrer comme *Conseillère/er* PartyLite

« Pendant mes premières présentations, j'avais évidemment un peu le trac. Mais le plaisir de présenter les produits et les programmes PartyLite m'ont rapidement permis de me dépasser, surtout quand j'ai constaté que les invités buvaient mes paroles. Je partage simplement mon enthousiasme et les ventes se font naturellement ! »

« *Je gagne de l'argent en vendant mes produits préférés* »

Vous appréciez tout particulièrement les produits exclusifs PartyLite, vous aimez créer des ambiances chaleureuses et vous organisez vos premières présentations. Il y a encore des petites choses à mettre au point, mais grâce à votre persévérance et au soutien indéfectible de votre Leader, vous ne tarderez pas à connaître la réussite. Le Plan de Rémunération 2.0 vous explique tout ce que votre engagement et votre motivation vous rapporteront... et pas uniquement au niveau financier !

## VOTRE ACTIVITÉ (mensuelle) minimum

Ventes rémunératrices de **€ 250,-**

- vous êtes un/e „Conseillère/er active/actif“ avec un chiffre d'affaires de 250 € minimum
- Dès que vous atteignez 1.250 € de ventes rémunératrices avec vos premières Présentations vous devenez un/e „Conseillère/er qualifié/e“

## VOTRE RÉMUNÉRATION (mensuelle)

20% de commissions sur vos ventes **20 %**

+

Bonus de 5% à partir de 2.000 € de ventes rémunératrices par mois **5 %**

« ... les 5 % de Bonus sont mon argent de poche personnel ! »

Plan de rémunération 2.0 : mode d'emploi

# Les bonnes raisons d'être *Leader*

La première étape du Leadership chez PartyLite est la même pour tous. Continuez à animer vos présentations avec le même enthousiasme, datez des RDV, partagez votre activité et vous avez des fondations solides pour votre carrière chez PartyLite.

## LA RÉMUNÉRATION EN TANT QUE LEADER

Votre rémunération évolue avec votre nouvelle activité de Leader et la responsabilité grandissante de la réussite de votre équipe:

En plus des **20% de commissions** sur les ventes et du **Bonus de 5%** dont vous bénéficiez déjà en tant que Conseillère/er, PartyLite récompense votre travail par des commissions Unité Centrale de **6% sur votre équipe personnelle** (incluant votre propre chiffre d'affaires).

Si vos Conseillères/ers créent leurs propres équipes, on obtient une structure. Si vous êtes nommé(e) Senior Unit Leader (ou plus), alors vous percevez des commissions Leadership.

En plus, PartyLite vous verse des **Bonus coaching et progression** dès que vous ou une de vos Conseillères/ers ou Leader atteignent un titre supérieur.

Pour les détails, merci de vous référer au tableau de la page suivante.

## LES CLÉS DU SUCCÈS POUR LES LEADER

• Pendant vos présentations, vous faites découvrir notre magnifique gamme de produits et vous valorisez les programmes PartyLite auprès des invités. Pensez à mettre en avant systématiquement notre programme Hôte/sse afin de dater des RDV. Donnez envie à un maximum de personnes de devenir Conseillères/ers. Profitez du moment de la présentation pour transmettre votre passion de manière directe et personnelle. C'est indispensable pour votre carrière.

• Vous souhaitez faire évoluer votre équipe? Il est important de travailler en étroite collaboration avec vos Conseillères/ers, que ce soit par mail, par téléphone et surtout en direct. Rien ne remplacera jamais un contact personnel. Pour favoriser les échanges, vous organisez des réunions d'Unité mensuelles pendant lesquelles vous les informez sur les nouveautés. Vous leur donnez des astuces concrètes et vous les aidez à progresser.

• Vous avez besoin de formations et de soutien? Lors de **réunions et formations Leader** gratuites, nous vous donnons des outils et des astuces. En plus, à travers les échanges d'expérience, chacun évolue. Pour résumer cette méthode de formation on pourrait dire: **"Je te montre comment ça marche!"**

## VOS PREMIERS PAS



### COMMENT DEVENIR UNIT LEADER

- Avoir **4 Conseillères/ers** parrainé(e)s personnellement, qualifié(e)s et actives/actifs.
- Vos Conseillères/ers se sont **qualifié(e)s** avec minimum 1.250 € et sont **actives/actifs** avec au minimum une Présentation qualifiée de 250 €.
- Vos **ventes rémunératrices** personnelles atteignent **minimum 1.000 €**.
- Vous avez **minimum 3.500 € de ventes unité centrale** avec vos ventes personnelles et celles de vos Conseillères/ers.

## Toutes les commissions et Bonus en un coup d'oeil :

### COMMISSIONS VENTES ET COMMISSIONS UNITÉ CENTRALE

- **20% de commissions** sur les ventes rémunératrices personnelles
- **5% de Bonus** à partir de 2.000 € de ventes rémunératrices personnelles
- **6% de commissions Unité centrale** à partir du titre Unit Leader

+

### COMMISSIONS LEADERSHIP

- **Commissions Leadership:** Pour les Unités des niveaux 1-4
- **Bonus Infinity:** A partir du niveau 5 (pour SRVP et ERVP)
- **Programme Bonus Coaching Spécial:** Pour SRVP et ERVP

NOUVEAU

### BONUS PROGRESSION (une seule fois)

Récompense de votre **progression** (valable à partir du titre de Unit Leader jusqu'au titre de Executive Regional Vice Président. Payé en une seule fois pour les UL, SUL et AL):

Unit Leader	€ 250,-
Senior Unit Leader	€ 500,-
Area Leader	€ 750,-
Regional Leader	€ 1.500,-
Regional Vice President	€ 2.500,-
Senior Regional Vice President	€ 5.000,-
Executive Regional Vice President	€ 10.000,-

NOUVEAU

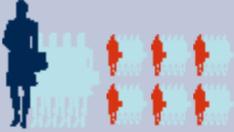
### BONUS COACHING (une seule fois)

Récompense de votre **coaching** (valable à partir du titre de Unit Leader jusqu'au statut de Regional Vice Président. Payé en une seule fois pour les UL, SUL et AL):

Unit Leader	€ 125,-
Senior Unit Leader	€ 250,-
Area Leader	€ 375,-
Regional Leader	€ 1.000,-
Regional Vice President	€ 2.500,-

## Possibilités de rémunération chez PartyLite

### Possibilités d'évolution

		CONDITIONS (MENSUELLES)						COMMISSIONS VENTES ET UNITÉ CENTRALE			COMMISSIONS LEADERSHIP					BONUS COACHING ET PROGRESSION POUR LEADER	
		Ventes personnelles rémunératrices	Ventes unité centrale	Conseillères/ers actives/actifs (à partir de 250 €/mois)	Ventes structure	Leaders au niveau 1	Période de maintien (nombre de mois)	Commissions ventes	Bonus 5% (à partir de 2000,- € de ventes personnelles rémunératrices)	Commissions Leadership	Commissions Leadership niveau 1	Commissions Leadership niveau 2	Commissions Leadership niveau 3	Commissions Leadership niveau 4	Bonus Infinity à partir du niveau 5	Programme Bonus coaching spécial	Bonus progression
	<b>CONSEILLÈRE/ER</b>	€ 250,-						20%	5%								
	<b>UL</b> Unit Leader	€ 1.000,-	€ 3.500,-	4 <sup>a</sup>		<b>3</b>	20%	5%	6%							<b>€ 250,-</b>	<b>€ 125,-</b>
	<b>SUL</b> Senior Unit Leader	€ 1.000,-	€ 3.500,-	4	€ 7.000,-	1	<b>4</b>	20%	5%	6%	3%					<b>€ 500,-</b>	<b>€ 250,-</b>
	<b>AL</b> Area Leader	€ 1.000,-	€ 3.500,-	4	€ 11.000,-	2	<b>5</b>	20%	5%	6%	3%	<b>1,25%</b>				<b>€ 750,-</b>	<b>€ 375,-</b>
	<b>RL</b> Regional Leader	€ 1.000,-	€ 3.500,-	4	€ 25.000,-	4	<b>6</b>	20%	5%	6%	3%	<b>2,5%</b>	<b>0,75%</b>			<b>€ 1.500,-</b>	<b>€ 1.000,-</b>
	<b>RVP</b> Regional Vice President	€ 1.000,-	€ 3.500,-	4	€ 50.000,-	6	<b>12</b>	20%	5%	6%	3%	2,5%	<b>1,5%</b>	<b>0,5%</b>		<b>€ 2.500,-</b>	<b>€ 2.500,-</b>
	<b>SRVP</b> Senior Regional Vice President	€ 1.000,-	€ 3.500,-	4	€ 125.000,-	8	<b>15</b>	20%	5%	6%	3%	2,5%	1,5%	<b>1%</b>	<b>0,25%</b>	<b>1x</b>	<b>€ 5.000,-</b>
	<b>ERVP</b> Executive Regional Vice President	€ 1.000,-	€ 3.500,-	4	€ 300.000,-	12	<b>18</b>	20%	5%	6%	3%	2,5%	1,5%	<b>1%</b>	<b>0,5%</b>	<b>2x</b>	<b>€ 10.000,-</b>

Voici les critères minimum pour les Leader au niveau 1

**Garder toujours cette double-page ouverte, elle vous aide à comprendre rapidement les possibilités d'évolution et de rémunération chez PartyLite**

Conditions de nomination UL:

- a) 4 Conseillères/ers parrainé(e)s personnellement, qualifié(e)s et actives/actifs,
- b) Ventes personnelles rémunératrices 1.000 €,
- c) Ventes Unité centrale 3.500 €

Conditions de qualification :

La/le Conseillère/er est qualifié(e) dès qu'elle/il atteint 1.250 € de ventes personnelles rémunératrices

# Unit Leader

« C'est le début de ma carrière ! »

Vous avez fait le premier pas, et non le moindre, en direction du sommet. Continuez à organiser des présentations, à redater et à parrainer, car c'est le gage de votre réussite personnelle et professionnelle !

## VOTRE ACTIVITÉ\* (mensuelle) minimum

Ventes Unité centrale	<b>€ 3.500,-</b>
Dont vos ventes personnelles rémunératrices	<b>€ 1.000,-</b>
Conseillères/ers actives/actifs (avec un chiffre d'affaires de 250 € de votre Unité Centrale)	<b>4</b>

## VOTRE RÉMUNÉRATION (mensuelle)

Commissions sur les ventes	<b>20 %</b>
Bonus (à partir de 2.000 € de ventes rémunératrices personnelles)	<b>5 %</b>
+	
Commissions Unité Centrale	<b>6 %</b>
+	
<b>BONUS PROGRESSION</b> (une seule fois)	<b>€ 250,-</b>

Jusqu'à **31 %**  
de commissions sur  
vos ventes !

## Exemple de vos gains mensuels

Ventes personnelles rémunératrices = € 2.250,-	
<b>20 %</b> de commissions sur les ventes	€ 450,-
<b>5 %</b> Bonus	€ 112,50
<b>6 %</b> commissions Unité Centrale	€ 135,-
Chiffre d'affaires de l'Unité Centrale = € 2.500,- (avec minimum 4 Conseillères/ers actives/actifs)	
<b>6 %</b> commissions Unité Centrale	€ 150,-
<b>Total de vos gains</b>	<b>€ 847,50</b>

« Je suis devenue Unit Leader et quatre de mes premières invité(e)s sont devenu(e)s Conseillères/ers dans mon Unité ! J'en suis très fière et je profite dès à présent des commissions et des Bonus ! Je gagne à faire du parrainage ! »

Vous trouverez toutes les conditions de qualification et de maintien du titre de Leader à la page 27.

# Senior Unit Leader

« *Faire évoluer les autres, telle est désormais ma devise !* »

Vos qualités de manager ont été récompensées, car l'un(e) de vos Conseillères/er a été promu/e Unit Leader et gère désormais sa propre Unité Centrale. En tant que nouveau Senior Unit Leader, vous pouvez en être fier/fière. Vous profitez désormais de commissions Leadership sur les ventes de l'Unité à votre 1er niveau.

## VOTRE ACTIVITÉ (mensuelle) minimum

Ventes structure	€ 7.000,-
Leader au 1er niveau	1
Ventes Unité centrale	€ 3.500,-
Dont ventes rémunératrices personnelles	€ 1.000,-
Minimum 4 Conseillères/ers actifs/actifs (à 250 €) dans l'Unité Centrale	4

## VOTRE RÉMUNÉRATION (mensuelle)

Commissions sur les ventes	20 %
Bonus (à partir de 2.000 € de ventes rémunératrices personnelles)	5 %
Commissions sur l'Unité Centrale	6 %
+	
Commissions Leadership premier niveau	3 %
+	
<b>BONUS PROGRESSION</b> (une seule fois)	<b>€ 500,-</b>
+	
<b>BONUS COACHING</b>	

Exemple gains supplémentaires\*

J'accède au titre de SUL  
 Bonus progression: € 500,-  
 Bonus coaching pour avoir un nouveau Unit Leader: € 125,-  
 Total gains supplémentaires: **€ 625,-**

« Me dire que l'on peut compter sur moi, c'est le meilleur compliment que l'on puisse me faire. Je mets cette qualité au service de mes Conseillères/ers en leur apportant mon soutien. D'ailleurs, je tire une immense fierté de leur réussite ! En plus de mon Bonus progression, le parrainage d'un(e) nouvelle/nouveau Conseillère/er comme Unit Leader m'a rapporté mon premier Bonus coaching. Me voilà doublement récompensée ! »

\*pour des nominations à son 1er niveau

# Area Leader

« *Un bel avenir s'offre à nous, alors profitons-en !* »

Vous avez apporté votre soutien à un/e second/e Conseiller/ère de votre Unité Centrale et il/elle est devenue Unit Leader. À cette occasion, vous êtes nommé/e Area Leader.

Vous êtes évidemment ravi(e) de cette progression et vous souhaitez donner envie aux autres Conseillères/ers de votre Unité Centrale de progresser à leur tour. Faire évoluer vos Conseillères/ers est un choix payant puisque vous profitez de 1,25% de commissions Leadership sur votre 2ème niveau.

## VOTRE ACTIVITÉ (mensuelle) minimum

Ventes structure	<b>€ 11.000,-</b>
Leader au 1er niveau	<b>2</b>
Ventes Unité centrale	<b>€ 3.500,-</b>
Ventes rémunératrices personnelles	<b>€ 1.000,-</b>
Minimum 4 Conseillères/ers actifs/actives (à 250 €) dans l'Unité Centrale	<b>4</b>

## VOTRE RÉMUNÉRATION (mensuelle)

Commissions sur les ventes	<b>20 %</b>
Bonus (à partir de 2.000 € de ventes personnelles rémunératrices)	<b>5 %</b>
Commissions sur l'Unité Centrale	<b>6 %</b>
Commissions Leadership 1er niveau	<b>3 %</b>

+

Commissions Leadership 2ème niveau	<b>1,25 %</b>
------------------------------------	---------------

+

<b>BONUS PROGRESSION</b> (une seule fois)	<b>€ 750,-</b>
---	----------------

+

## BONUS COACHING

Exemple gains supplémentaires\*

*J'accède au titre de AL*

*Bonus progression: € 750,-*

*Bonus coaching pour la nomination d'un Unit Leader: € 125,-*

*Bonus coaching pour la nomination d'un Senior Unit Leader: € 250,-*

*Total gains supplémentaires grâce à ma progression: **€ 1.125,-***

\*pour des nominations à son 1er niveau

« Pour moi, le plus important, c'est d'encourager la progression de mes Conseillères/ers. Nous y avons tous à y gagner ! Deux de mes Conseillères/ers ont été promu(e)s Unit Leader et PartyLite me verse des commissions Leadership pour ces 2 Unités! »



Bonus progression  
**€ 750,-**

# Regional Leader

« Plus rien ne m'arrête ! »

Vous avez mis un coup d'accélérateur, plus rien ne vous arrête. Vous êtes devenu(e) Regional Leader grâce à votre 4ème Leader au 1er niveau. Avec vos Leaders, vous avez su faire progresser votre structure jusqu'au 3ème niveau. Vous repérez les Conseillères/ers à fort potentiel dans votre Unité Centrale, car chaque nouveau Leader à votre 1er niveau vous rapproche du sommet du Leadership.

## VOTRE ACTIVITÉ (mensuelle) minimum

Ventes structure	<b>€ 25.000,-</b>
Leaders au 1er niveau	<b>4</b>
Ventes Unité centrale	<b>€ 3.500,-</b>
Ventes personnelles rémunératrices	<b>€ 1.000,-</b>
Conseillères/ers actives/actifs à 250 € dans l'Unité Centrale	<b>4</b>

## VOTRE RÉMUNÉRATION (mensuelle)

Commissions sur les ventes	<b>20%</b>
Bonus (à partir de 2.000 € de ventes personnelles rémunératrices)	<b>5%</b>
Commissions Unité Centrale	<b>6%</b>
Commissions Leadership 1er niveau	<b>3%</b>
Commissions Leadership 2ème niveau	<b>2,5%</b>

+

Commissions Leadership 3ème	<b>0,75%</b>
-----------------------------	--------------

+

**BONUS PROGRESSION** (une seule fois) **€ 1.500,-\*\***

+

## BONUS COACHING

Exemple gains supplémentaires\*

*J'accède au titre Regional Leader* € 1.500,-\*\*

*Bonus progression:*

*Bonus coaching pour la nomination de deux nouveaux Unit Leader:* 2 x € 125,-

*Total gains supplémentaires:* **€ 1.750,-**

*... un nouveau Leader sortira bientôt au 3ème niveau*

« L'évolution de ma structure montre que mon engagement auprès de PartyLite est récompensé. En tant que Regional Leader, je soutiens mes Unit Leader et leurs Conseillères/ers – ce qui me permet de percevoir des commissions jusqu'au 3ème niveau. J'en suis évidemment très fière, mais je le suis encore davantage pour la reconnaissance de mes Leaders et pour notre travail d'équipe. »



Bonus progression  
**€ 1.500,-**

\* pour des nominations à son 1er niveau  
\*\* Le Bonus est versé en trois fois à parts égales, voir lignes directrices, page 30

# Regional Vice President

« Ça y est ! Je fais partie des top managers. »

Grâce à vos solides performances personnelles et à votre sens inné du management, vous faites désormais partie de des top managers de PartyLite. Vous profitez de tous les avantages et de la reconnaissance inhérents à cette fonction. En tant que RVP, vous participez à des réunions et à des meetings qui vous permettent d'être informé(e)s en avant-première et d'échanger vos expériences entre collègues, tant au niveau régional que national.

## VOTRE ACTIVITÉ (mensuelle) minimum

Ventes structure	€ 50.000,-
Leader au 1er niveau	6
Ventes Unité centrale	€ 3.500,-
Ventes personnelles rémunératrices	€ 1.000,-
Minimum de Conseillères/ers actives/actifs (à 250 €)	4

## VOTRE RÉMUNÉRATION (mensuelle)

Commissions sur les ventes	20%
Bonus (à partir de 2.000 € de ventes personnelles rémunératrices)	5%
Commissions Unité Centrale	6%
Commissions Leadership 1er niveau	3%
Commissions Leadership 2ème niveau	2,5%
Commissions Leadership 3ème niveau	1,5%
+	
Commissions Leadership 4ème niveau	0,5%
+	
<b>BONUS PROGRESSION (une seule fois)</b>	<b>€ 2.500,-**</b>
+	

## BONUS COACHING

Exemple gains supplémentaires\*

J'accède au titre de RVP  
 Bonus progression: € 2.500,-\*\*  
 Bonus coaching pour la nomination de deux Unit Leader: 2x € 125,-  
 et d'un nouveau Senior Unit Leader: € 250,-

Total gains supplémentaires: **€ 3.000,-**

... et il y a de l'évolution de carrière au 3ème et 4ème niveau!

\* Pour des nominations au 1er niveau  
 \*\* Le Bonus progression est versé en 3 fois à parts égales, voir aussi les lignes conductrices, pages 30

« Cela n'a pas toujours été facile, et aujourd'hui, je suis fière d'annoncer que je fais partie des top managers de PartyLite ! J'apprécie tout particulièrement les échanges avec mes collègues RVP et je suis très reconnaissante à l'équipe de PartyLite pour m'avoir toujours soutenue dans mes efforts. Et maintenant, je compte bien franchir la prochaine étape pour devenir SRVP ! »



Bonus progression  
**€ 2.500,-**

# Senior Regional Vice President

« *En termes de rémunération, l'étape la plus importante!* »

Vos performances sont excellentes, et une fois de plus, vous avez prouvé que vous possédez le potentiel requis : vous alliez des qualités de Conseillère/er à des compétences pour le management.

Vous êtes le modèle de vos Conseillères/ers et Leader, et vous continuez à développer votre carrière.

Vous profitez dès à présent de votre Bonus progression et de votre Bonus coaching, sans oublier les 0,25 % de Bonus Infinity supplémentaire pour votre structure à partir du 5ème niveau. L'évolution de votre structure est récompensée dans le cadre du Programme Bonus Coaching Spécial (voir page 29).

## VOTRE ACTIVITÉ (mensuelle) minimum

Ventes structure	<b>€ 125.000,-</b>
Leader au 1er niveau	<b>8</b>
Ventes Unité centrale	<b>€ 3.500,-</b>
Ventes personnelles rémunératrices	<b>€ 1.000,-</b>
Minimum de Conseillères/ers actives/actifs (à 250 €)	<b>4</b>

## VOTRE RÉMUNÉRATION (mensuelle)

Commissions sur les ventes	<b>20%</b>
Bonus (à partir de 2.000 € de ventes personnelles rémunératrices par mois)	<b>5%</b>
Commissions Unité Centrale	<b>6%</b>
Commissions Leadership 1er niveau	<b>3%</b>
Commissions Leadership 2ème niveau	<b>2,5%</b>
Commissions Leadership 3ème niveau	<b>1,5%</b>
Commissions Leadership 4ème niveau	<b>1%</b>

+

Bonus Infinity 5ème niveau	<b>0,25%</b>
----------------------------	--------------

+

<b>BONUS PROGRESSION</b> (une seule fois)	<b>€ 5.000,-**</b>
---	--------------------

+

## BONUS COACHING

Exemple gains supplémentaires\*

J'accède au titre de SRVP:

Bonus progression: € 5.000,-\*\*

Bonus coaching pour la nomination d'un Area Leader: € 375,-

et de deux Unit Leader: 2x € 125,-

Total gains supplémentaires: **€ 5.625,-**

...et je profite en plus 1x du programme Bonus coaching spécial\*\*\*

\* pour des nominations au 1er niveau

\*\* Le Bonus progression est versé en 3 fois à parts égales, voir aussi lignes conductrices, page 30

\*\*\* voir page 29

« Ma nomination au titre de Senior Regional Vice President est une formidable progression dans ma carrière professionnelle. Mes revenus ont doublé par rapport à l'époque où j'étais RVP ! J'apprécie toutes les facettes de mon travail. »

# Executive Regional Vice President

« J'ai travaillé dur et j'apprécie pleinement ma réussite ! »

Vous voilà au sommet de votre carrière et nous vous en félicitons ! Vous pouvez être fier/ère du travail accompli. Et ce n'est pas terminé, car vous devez continuer à faire prospérer et progresser votre structure. En reconnaissance pour vos performances extraordinaires, votre motivation inébranlable et votre loyauté indéfectible, cette nomination est assortie d'un généreux Bonus progression et d'un nouveau Bonus Infinity. Votre participation au Programme Bonus Coaching Spécial est doublée.

## VOTRE ACTIVITÉ (mensuelle) minimum

Chiffre d'affaires lignée (total)	<b>€ 300.000,-</b>
Leader au 1er niveau	<b>12</b>
Ventes Unité centrale	<b>€ 3.500,-</b>
Ventes personnelles rémunératrices	<b>€ 1.000,-</b>
Minimum de Conseillères/ers actifs/actifs (à 250 €) de l'Unité Centrale	<b>4</b>

## VOTRE RÉMUNÉRATION (mensuelle)

Commissions sur les ventes	<b>20%</b>
Bonus (à partir de 2.000 € de ventes personnelles rémunératrices)	<b>5%</b>
Commissions Unité Centrale	<b>6%</b>
Commissions Leadership 1er niveau	<b>3%</b>
Commissions Leadership 2ème niveau	<b>2,5%</b>
Commissions Leadership 3ème niveau	<b>1,5%</b>
Commissions Leadership 4ème niveau	<b>1%</b>

+

Bonus Infinity 5ème niveau	<b>0,5%</b>
----------------------------	-------------

+

<b>BONUS PROGRESSION</b> (une seule fois)	<b>€ 10.000,-**</b>
---	---------------------

+

<b>BONUS COACHING</b>	
-----------------------	--

« Me passer de PartyLite ? Inimaginable ! Ces dernières années, j'ai tant appris, j'ai pu aider tant de gens à accéder eux-mêmes à la réussite. Quelle formidable expérience ! Diriger est une immense source de satisfaction que je veux partager et transmettre encore longtemps. »



Exemple gains supplémentaires\*

J'accède au titre de ERVP:

Bonus progression: € 10.000,-\*\*  
 Bonus coaching pour  
 ...la nomination de deux Unit Leader 2x125 € : € 250,-  
 ...La nomination d'un Regional Leader : € 1.000,-  
 ...La nomination d'un Senior Unit Leader: € 250,-

Total gains supplémentaires: **€ 11.500,-**

... et je profite en plus 2x du Bonus coaching spécial!\*\*\*

\* pour des nominations au 1er niveau  
 \*\* Le Bonus progression est versé en 3 fois à parts égales, voir aussi lignes conductrices, page 30  
 \*\*\* voir page 29

Bonus progression  
**€ 10.000,-**

Lignes directrices

# Pour mettre toutes les chances de votre côté

## DÉMARRAGE RÉUSSI 2.0 - SMART OU FAST

Choisissez le **SmartKit** ou le **FastKit** pour votre démarrage chez PartyLite

### SmartKIT

**Vous démarrez Smart**

Tout pour une présentation réussie: Des bougies, des accessoires et des articles marketing d'une valeur de 375 € environ. Avec des ventes personnelles rémunératrices de 750 € pendant son premier mois complet, le/la Conseiller/ère a gagné son SmartKit ainsi que des commissions de 10% (minimum 75 €).

Si les 750 € de ventes rémunératrices n'ont pas été atteint, une participation lui sera demandée en fonction des ventes rémunératrices atteints. Pour les détails des conditions de cette participation, référez-vous au contrat d'agrément.

### FastKIT

**Vous démarrez Fast**

Idéal pour un démarrage rapide: Un choix de produits du catalogue en cours ainsi que des articles marketing d'une valeur de 160 € environ pour un investissement financier de 99 €. Commissions de 20% dès la première présentation.

### Le démarrage réussi 2.0 en un coup d'oeil

Ventes rémunératrices du premier mois complet	Nouvelle/nouveau Conseillère/er		Conseillère/er Sponsor
	SmartKIT	FastKIT	
	10% de commissions 10% pour le SmartKIT	20% de commissions	
<b>250,- €</b> + 1 RDV dans les 30 jours			Bon d'achat pour le parrainage d'une valeur de 10% des ventes rémunératrices de la première Présentation qualifiée de la/du Conseillère/er
<b>750,- €</b>	75 € de Commission et SmartKit payé Au delà de 750 €, les commissions passent à 20%	Commissions de 150 €	
<b>1.250,- €</b>	Cadeau qualification		Prime Parrainage (sous forme de cadeau, différente d'un mois sur l'autre)
<b>2.000,- €</b>	minimum 100 € (5% Bonus)		Récompense parrainage cash (5% sur la totalité des ventes rémunératrices de la/du Conseillère/er)

## CONSEILLERS/ERES

- L'activité en tant que Conseiller/ère démarre avec la signature du contrat. La première présentation est celle enregistrée par la/le nouvelle/nouveau Conseillère/er soit sous son ID temporaire soit sous son ID définitif.
- Un(e) Conseillère/er est considéré(e) comme active/actif dès 250 € de ventes personnelles rémunératrices pour le mois civil (mois civil: du 1er jour au dernier jour du même mois-jours fériés inclus).
- Un(e) Conseillère/er est considéré(e) comme qualifié(e) dès qu'il/elle atteint la somme de 1250 € de ventes rémunératrices (sans limite de durée). Si la/le Conseillère/er se qualifie durant son premier mois complet, elle/il profite des avantages du démarrage réussi 2.0.
- En tant qu'indépendant, il vous incombe donc de déclarer les revenus issus des diverses commissions et primes. Vous êtes également personnellement responsable du respect de vos obligations professionnelles (par ex. : déclaration d'activité).

## LEADERS

Les Conseillères/ers PartyLite ont la possibilité d'atteindre différents titre dans le Leadership. Les critères de qualification pour les différents titres sont détaillés dans le plan de rémunération 2.0.

Lorsque les critères de qualification sont remplis durant un mois civil, la/le Conseillère/er ou Leader accède au titre supérieur le premier jour du mois civil suivant. Elle/Il peut alors prétendre aux commissions Leadership et aux Bonus coaching et progression correspondant à son nouveau titre.

Chaque Leader doit avoir été payé en tant que Leader au moins une fois au cours d'une période de 3 mois consécutifs (mois d'exception inclus), sinon il perd son titre.

### Exemple:

Titre au mois de mai = Senior Unit Leader  
Performance au mois de mai = Conseillère/er (mois d'exception)  
Performance au mois de juin = Senior Unit Leader  
Performance au mois de juillet, août et septembre = Conseillère/er  
Au 1er octobre, la personne redevient Conseillère/er.

### Nomination d'un Leader:

Quand un Leader nomme un nouveau Leader, ils doivent tous les 2 remplir indépendamment les conditions de leurs titres.

## QUALIFICATION ET CONDITIONS DE MAINTIEN POUR LES LEADERS

Voici les critères de qualification et de maintien pour chaque titre:

	UL Unit Leader	SUL Senior Unit Leader	AL Area Leader	RL Regional Leader	RVP Regional Vice President	SRVP Senior Regional Vice President	ERVP Executive Regional Vice President
Ventes personnelles rémunératrices	€ 1.000,-	€ 1.000,-	€ 1.000,-	€ 1.000,-	€ 1.000,-	€ 1.000,-	€ 1.000,-
Ventes Unité centrale	€ 3.500,-	€ 3.500,-	€ 3.500,-	€ 3.500,-	€ 3.500,-	€ 3.500,-	€ 3.500,-
Conseillères actives/actifs	4*	4	4	4	4	4	4
Ventes Structure		€ 7.000,-	€ 11.000,-	€ 25.000,-	€ 50.000,-	€ 125.000,-	€ 300.000,-
Groupes 1er niveau		1	2	4	6	8	12
Maintien du titre**	3	4	5	6	12	15	18

\* Conditions de nomination au titre de UL:

a) 4 Conseillères/ers parrainé(e)s personnellement, qualifié(e)s et actives/actifs

b) Ventes personnelles rémunératrices 1.000 €

c) Ventes Unité Centrale 3.500 €

\*\*Chaque Leader doit percevoir la rémunération de son titre au moins une fois dans la période de maintien.

## CONDITIONS DE MAINTIEN

- Chaque Leader doit avoir été payé en tant que Unit Leader au moins une fois au cours d'une période de 3 mois consécutifs. Si les conditions ne sont pas remplies (donc après sa période de maintien), le Leader est re-classifié en fonction de sa structure.

A partir du titre SUL, le Leader doit percevoir la rémunération de son titre au moins une fois dans la période de maintien.

Titre	Conditions de maintien	Période de maintien (mois civils successifs)
Tous les Leader (UL et supérieurs)	Rémunéré au moins 1x comme UL	3
Senior Unit Leader (SUL)	Rémunéré au moins 1x comme SUL	4
Area Leader (AL)	Rémunéré au moins 1x comme AL	5
Regional Leader (RL)	Rémunéré au moins 1x comme RL	6
Regional Vice President (RVP)	Rémunéré au moins 1x comme RVP	12
Senior Regional Vice President (SRVP)	Rémunéré au moins 1x comme SRVP	15
Executive Regional Vice President (ERVP)	Rémunéré au moins 1x comme ERVP	18

## CRITÈRES DE RÉMUNÉRATION

### Nomination au titre supérieur:

La période de qualification pour atteindre un nouveau titre correspond à un mois civil. Lorsque les critères de qualification sont remplis, la/le Conseillère/er ou le Leader accède au titre supérieur le 1er jour du mois civil suivant.

### Exemple

Titre au mois de mai = Senior Unit Leader  
Performance au mois de mai = Unit Leader  
Rémunération au mois de juin = Unit Leader

### Le mois d'exception

Si un Leader ne remplit pas les critères pour son Unité centrale correspondant à son titre pour la première fois durant l'année civile, le mois d'exception est appliqué automatiquement. Les commissions Unité centrale sont versées à 50% pour le

mois d'exception. Ceci est valable également pour les commissions Leadership ainsi que pour le Bonus infinity, sous condition d'avoir le nombre requis de Leaders au 1er niveau et les ventes structure correspondant au titre.

Pour les Unit Leader, Senior Unit Leader et Area Leader le mois d'exception est appliqué en plus de la période de maintien. A partir du titre Regional Leader, le mois d'exception est en même temps que le premier mois de maintien du statut.

## REPARTITION DES CONSEILLERES/ERS

- Si un(e) Conseillère/er devient Leader avant son sponsor, ce nouveau Leader et son Unité sont définitivement attachés au Leader au-dessus du sponsor.
- Si ce nouveau Leader est re-classifié au niveau de Conseillère/er, le sponsor reprend ses droits sur elle/lui ainsi que sur ses Conseillères/ers.
- Si un(e) Conseillère/er et son sponsor se qualifient pendant le même mois au titre de UL, ils doivent remplir les conditions de

nomination indépendamment: chacun doit faire ses 1.000 € de ventes rémunératrices personnelles et les 3.500 € de ventes de l'Unité et chacun doit avoir ses 4 Conseillères/ers parrainé(e)s personnellement, qualifié(e)s et actives/actifs. Les deux Leaders potentiels ne peuvent pas se qualifier avec les mêmes Conseillères/ers.

Si les deux sont qualifié(e)s, le sponsor est nommé directement SUL et sa/son Conseillère/er est nommé(e) UL à partir du premier jour du mois suivant le mois de qualification.

## RECLASSIFICATION ET REQUALIFICATION

Quand un Leader est reclassifié à un titre inférieur, cette reclassification est basée sur la rémunération du mois précédent („est payé comme...“).

Reclassification au titre de Conseiller/ère:

Quand un Unit Leader (ou supérieur) est reclassifié au titre de Conseillère/er, elle/il rejoint (avec les Conseillers/ères de son Unité centrale) l'Unité centrale du Leader au-dessus de lui.

Quand un Senior Unit Leader (ou supérieur) est reclassifié au titre de Conseillère/er, son/ses Leader restent à la position qu'ils occupaient antérieurement dans la structure. Il n'y a pas de compression.

En cas de perte de son titre de Unit Leader, la/le Conseillère/er a la possibilité de se requalifier.

### 1. Dans un délai de 4 mois

- Le Leader reclassifié dispose d'un délai de 4 mois consécutifs pour regagner son titre de Leader avec 4 Conseillers/ères qualifiés/ées et actifs/ves (il peut s'agir d'anciennes/anciens ou nouvelles/nouveaux Conseillères/ers).
- En cas de requalification réussie, il retrouve son ancienne structure (une fois seulement).
- Le Leader requalifié retrouve sa position antérieure dans la structure.
- Exception: Si un(e) Conseillère/er est nommé(e) Leader avant que son/sa Leader sponsor reclassifié(e) regagne son titre, ce nouveau Leader rejoint la structure du Leader du niveau supérieur avec toutes ses performances (nominations, Bonus, ventes Unité centrale).

### 2. Passé un délai de 4 mois

- L'ancien Leader doit se requalifier avec 4 nouveaux/elles Conseillères/ers parrainé(e)s personnellement, qualifié(e)s et actives/actifs avec une date de démarrage après sa reclassification.
- Si la requalification est réussie, le Leader récupère son Unité centrale, mais il perd le/s Leader de sa structure antérieure.
- Le Leader requalifié est affecté au premier niveau de son Leader direct. Il ne récupère pas sa structure antérieure qui reste au même niveau qu'avant la perte du titre du Leader. Il n'y a pas de compression.

### 3. SRVP/ERVP reclassification

- Si un SRVP/ERVP est reclassifié (après sa période de maintien de 15/18 mois), alors elle/il reprendra le titre de RVP ou SRVP si elle/il a été payé(e) comme RVP ou SRVP durant sa période de maintien. Pour un ERVP, si elle/il a été payé comme RVP et SRVP durant sa période de maintien, alors elle/il prendra le titre de SRVP.
- Aucune limite sur le nombre de fois où ceci peut arriver à un SRVP/ERVP.
- Si le SRVP/ERVP ne rentre pas dans les cas ci-dessus, alors elle/il sera reclassifié(e) selon la règle habituelle.

## COMMISSIONS ET BONUS

### 1. COMMISSIONS SUR LES VENTES

#### Pour les Conseillères/ers et niveaux supérieurs

Dans le cadre des présentations PartyLite, vous commercialisez des produits de la marque PartyLite. Vous êtes commissionné/e à hauteur de 20% sur vos ventes rémunératrices personnelles.

Les ventes rémunératrices n'incluent pas les Offres spéciales Hôte/sses, les produits à moitié prix et les commandes Conseillères/ers.

### 2. BONUS 5 %

#### Pour les Conseillères/ers et niveaux supérieurs

1. Le Bonus sur les ventes rémunératrices se base sur les activités d'un mois civil.

**Exception:** Pour les nouvelles/nouveaux Conseillères/ers le Bonus est versé à la fin du 1er mois complet.

Exemple: Conseillère/er qualifié(e) réalisant 2.400 € de ventes personnelles rémunératrices sur le mois civil en cours = Bonus de 120 €.

2. La/le Conseillère/er reçoit un Bonus de 5% sur ses ventes personnelles rémunératrices à partir de 2.000 € par mois.

### 3. COMMISSIONS UNITÉ CENTRALE 6%

#### Pour les Unit Leader et niveaux supérieurs

1. Conditions pour percevoir les 6% de commissions:

- ventes rémunératrices de l'Unité Centrale supérieures ou égales à 3.500 €
- ventes personnelles rémunératrices supérieures ou égales à 1.000 €
- 4 Conseillers/ères actifs/ves (avec des ventes personnelles rémunératrices supérieures ou égales à 250 €)

2. Les commissions perçues sur l'Unité centrale sont calculées sur un mois civil.

3. Si les conditions ci-dessus sont remplies, le Leader perçoit une commission de 6% sur les ventes rémunératrices de l'Unité centrale, incluant ses propres ventes rémunératrices. Elles sont versées au début du mois suivant.

### 4. COMMISSIONS LEADERSHIP

#### Pour les Senior Unit Leader et supérieur

1. Les commissions Leadership peuvent être versées sur les 4 premiers niveaux de la structure.

Les commissions Leadership sont calculées à partir de l'activité mensuelle effective (voir tableau ci-dessous). Elles sont versées au début du mois prochain.

2. Si toutes les conditions mensuelles du titre sont remplies, la commission Leadership est déterminée par le volume de vente structure du mois et des Leaders et niveaux de la structure.

3. Pour le mois d'exception, la commission Leadership est versée à hauteur de 50%.

## COMMISSIONS ET BONUS

### TABLEAU RÉCAPITULATIF COMMISSIONS LEADERSHIP

	Senior Unit Leader (SUL)	Area Leader (AL)	Regional Leader (RL)	Regional Vice President (RVP)	Senior Regional Vice President (SRVP)	Executive Regional Vice President (ERVP)
Commissions Leadership Niveau 1	3 %	3 %	3 %	3 %	3 %	3 %
Commissions Leadership Niveau 2		1,25 %	2,5 %	2,5 %	2,5 %	2,5 %
Commissions Leadership Niveau 3			0,75 %	1,5 %	1,5 %	1,5 %
Commissions Leadership Niveau 4				0,5 %	1 %	1 %

#### Exemples

1. Le Senior Unit Leader perçoit une commission de 3% sur les ventes rémunératrices de son groupe au niveau 1.

2. Les Regional Vice Presidents reçoivent des commissions Leadership sur les ventes rémunératrices de leurs groupes

- 3% sur chaque Unité au niveau 1
- 2,5% sur chaque Unité au niveau 2
- 1,5% sur chaque Unité au niveau 3
- 0,5% sur chaque Unité au niveau 4

### 5. BONUS INFINITY

#### Pour les Senior Regional Vice Presidents et Executive Regional Vice Presidents

1. Commission sur les ventes rémunératrices de toutes les Unités de la structure à partir du niveau 5 en-dessous.

3. Bonus Infinity:

- SRVP: 0,25% à partir du niveau 5
- ERVP: 0,5% à partir du niveau 5

2. Le SRVP ou SRVP doit remplir les conditions du titre pour pouvoir prétendre au Bonus Infinity

4. Pour le mois d'exception, le Bonus Infinity est versé à hauteur de 50%.

### 6. PROGRAMME BONUS COACHING SPÉCIAL

#### Pour les Senior Regional Vice Presidents et Executive regional Vice Presidents

Ce programme est une reconnaissance du travail de développement des SRVP et des ERVP à travers une rémunération attractive.

Il est valable pour une année (du 1er août de l'année N au 31 juillet de l'année N+1). Les règles peuvent varier d'une année à l'autre.

## COMMISSIONS ET BONUS

### 6. BONUS PROGRESSION

#### A partir du Titre Unit Leader et plus

Versement exceptionnel aux Conseillères/ers et Leader qui accèdent pour la première fois à un titre supérieur. En cas de perte du titre et d'une requalification, le Bonus progression n'est pas versé une deuxième fois.

**EXCEPTION:** Si un Leader est reclassifié Conseillère/er, le Bonus progression sera versé une deuxième fois, si la requalification a lieu plus de 24 mois après la reclassification

#### Conditions préalables

- Pour pouvoir prétendre au Bonus progression, le Leader doit être nommé pour la première fois ou avoir été renommé après un délai de 24 mois.
  - Dans le cas d'une progression de 2 niveaux ou plus pendant le même mois, il perçoit les Bonus progression correspondant à chaque progression.
- Exemple**  
Un Unit Leader est nommé Area Leader. Il perçoit le Bonus progression de Senior Unit Leader et d'Area Leader.
- Pour les progressions au titre de Unit Leader, Senior Unit Leader et Area Leader, Le Bonus progression est versé en une seule fois, à la fin du mois suivant le mois de la nomination, si les conditions du titre sont remplies.
  - Pour les progressions au titre de Regional Leader, Regional Vice President, Senior Regional Vice President et Executive Regional Vice President, le Bonus progression est versé en trois versements égaux pendant les 3 mois suivant la nomination, si les conditions du titre sont remplies.

Le premier versement est effectué dans le mois qui suit la progression, si les conditions du titre sont remplies.

Le deuxième et troisième versement sont effectués au cours des mois suivants, si les conditions du titre sont remplies, dans un délai maximum de trois mois suivant la nomination.

#### Exemples de Bonus progression

##### Unit Leader, Senior Unit Leader, Area Leader

- Mois de qualification SUL= novembre
- Nomination SUL au 1er décembre
- 1ère possibilité - décembre: Le Leader a rempli les critères de son nouveau titre SUL et est rémunéré en fonction = versement du Bonus progression
- 2ème possibilité – décembre: Le Leader n'a pas rempli les critères de son nouveau titre SUL et est rémunéré à un titre inférieur (UL) = pas de versement du Bonus progression

##### Regional Leader, Regional Vice Presidents, Senior Regional Vice Presidents, Executive Regional Vice Presidents

- Mois de qualification RVP= novembre
- Nomination RVP au 1er décembre
- 1ère possibilité - décembre, janvier et février : si le RVP a rempli les critères de son titre et est rémunéré en fonction, il perçoit le Bonus progression (en 3 fois).
- 2ème possibilité – décembre, janvier et février : si le RVP ne remplit pas les conditions de son nouveau titre pendant un, deux ou trois mois suivant son mois de nomination, il ne perçoit pas le Bonus progression pour le ou les mois correspondants. Les 3 mois sont indépendants, le RVP peut donc percevoir 1,2 ou 3 versement(s) du Bonus progression.

## COMMISSIONS ET BONUS

### 7. BONUS COACHING

#### Pour les Leader (de UL à RVP)

Un Bonus exceptionnel de nomination est versé au Leader Sponsor (à condition qu'il détienne un titre égal ou supérieur).

#### Conditions préalables

Le Bonus coaching est déclenché par un Bonus progression versé à un Leader au 1er niveau.

Le Bonus coaching est versé pour la nomination d'un nouveau Unit Leader, Senior Unit Leader, Area Leader, Regional Leader, ou Regional Vice Président.

Le Bonus coaching est versé dès que...

- Le Leader du niveau supérieur nomme un nouveau Unit Leader sous condition que celui-ci remplisse les conditions du titre dans le mois suivant la nomination.
- Un Leader inférieur se qualifie pour la première fois à un titre supérieur sous condition que celui-ci remplisse les conditions du titre dans le mois suivant la nomination.
- En cas de requalification, le Bonus coaching est uniquement versé pour la re-nomination d'un Leader après un délai de 24 mois.
- Si un Leader progresse de plusieurs niveaux durant un même mois, le Leader qui l'a nommé peut prétendre uniquement au Bonus coaching du titre le plus élevé, sous condition de détenir un titre égal ou supérieur lui-même.

- A partir du statut du Regional Leader: Ne perçoit pas l'intégralité du Bonus coaching le RL et plus qui ne remplit pas les conditions de son titre les 3 mois suivants la progression de son Leader.

Le Bonus progression déclenche le Bonus coaching. Les 2 sont versés en même temps si la nomination du Leader du niveau inférieur fait que le Leader sponsor est accède à un titre supérieur.

#### Exemples de Bonus coaching

##### Pour Unit Leader, Senior Unit Leader, Area Leader: Nomination d'un UL

- Mois de qualification = novembre
- Nomination UL au 1er décembre
- Le nouveau Leader est rémunéré en tant qu'UL en décembre = versement du Bonus coaching
- Le nouveau Leader n'est pas rémunéré en tant qu'UL en décembre = pas de versement du Bonus coaching

##### Pour Regional Leader, Regional Vice Presidents: Nomination d'un UL

- Mois de qualification = novembre
- Nomination UL au 1er décembre
- Le nouveau Leader est rémunéré en décembre, janvier et février selon son titre = 1/3 du Bonus coaching sont versés chaque mois.

## FIN DU CONTRAT

#### Délai

Le contrat d'agrément pourra être résilié de plein droit par écrit par l'une ou l'autre des parties avec un préavis de 10 jours à partir de la date de réception.

La rupture du contrat d'agrément est automatique après une période de 24 mois depuis la dernière commande.

#### Résiliation

Résiliation du contrat de la part du/de la Conseiller/ère

La demande de résiliation doit être faite par écrit et contenir le nom, le numéro ID, la date et la signature.

#### Rachat des produits

PartyLite propose au/à la Conseiller/ère de lui racheter l'ensemble des produits commercialisables PartyLite (produits neufs et dans leur emballage d'origine) qu'il/elle aurait acheté pendant les 12 derniers mois à 50% sous condition de fournir la référence de la commande.

<b>Bon d'achat pour le parrainage</b>	Un bon d'achat d'une valeur de 10% des ventes rémunératrices de la première présentation qualifiée de la/du nouvelle Conseillère/er est remis au sponsor.
<b>Bonus</b>	Les Conseillères/ers et Leaders peuvent prétendre à un Bonus de 5% sur leurs ventes personnelles rémunératrices à partir de 2.000 € et plus, réalisées dans le mois civil.
<b>Bonus coaching</b>	Versement unique d'un Bonus au Leader sponsor de niveau supérieur ou égal pour la nomination d'un UL ou plus.
<b>Bonus Infinity</b>	Commissions Leadership pour les Senior Regional Vice Presidents et Executive Regional Vice Presidents à partir du niveau 5.
<b>Bonus progression</b>	Versement unique d'un Bonus aux Conseiller/ères et Leader qui se qualifient pour la première fois à un titre plus élevé.
<b>Chiffre d'affaires Unité centrale</b>	Toutes les ventes rémunératrices du Leader ainsi que de ses Conseillers/ères.
<b>Commissions</b>	Les Conseillères/ers peuvent prétendre à une commission de 20% sur leurs ventes rémunératrices du mois civil.
<b>Commissions Leadership</b>	Commissions calculées en fonction de la structure à partir du niveau 1.
<b>Conseillère/er active/actif (pendant un mois civil)</b>	Conseillère/er dont les ventes personnes rémunératrices atteignent au moins 250 € au cours d'un mois civil.
<b>Conseillère/er qualifié(e)</b>	Conseillère/er dont les ventes personnelles rémunératrices ont atteint 1.250 € (sans limite de durée). Seule un(e) Conseillère/er qualifié(e) peut passer des commandes Conseiller/ère et participer aux challenges.
<b>Date de démarrage</b>	Date à laquelle le contrat d'agrément est accepté par la/le nouvelle Conseillère/er.
<b>FastKit</b>	Possibilité de démarrage avec un investissement financier de 99 € pour des produits et articles marketing d'une valeur de 160 € environ.
<b>Inactif/ve</b>	Conseiller/ère n'ayant pas eu de ventes personnelles rémunératrices depuis 90 jours.
<b>Leader</b>	Terme général pour les managers de PartyLite (de Unit Leader à Executive Regional Vice President)
<b>Leader actif</b>	Leader dont les ventes personnelles rémunératrices atteignent 1.000 € au cours d'un mois civil.
<b>Mois d'exception</b>	Tout Leader a droit à un mois d'exception durant l'année civile, même dans le cas où une ou plusieurs conditions de ce niveau ne sont pas remplies. L'exception est appliquée automatiquement la première fois qu'un Leader ne remplit pas les conditions requises.
<b>Premier mois complet</b>	Si la date de début d'activité de la/du nouvelle Conseillère/er correspond au premier du mois, le premier mois complet se termine le dernier jour du même mois. Si la date du début d'activité correspond à tout autre jour du mois, le premier mois complet se termine le dernier jour du mois suivant.
<b>Première présentation</b>	La première présentation de la/du nouvelle Conseillère/er est celle au cours de laquelle elle/il utilise pour la première fois son ID personnel (temporaire ou définitif).
<b>Prime parrainage</b>	Cadeau différent d'un mois à l'autre, remis au sponsor si la/le nouvelle/nouveau Conseillère/er se qualifie durant son premier mois complet.

<b>Présentation qualifiée</b>	Présentation ayant généré des ventes rémunératrices de 250 € minimum et une reprise de RDV à 30 jours.
<b>Requalification</b>	Quand un Leader perd son titre, il peut se requalifier selon les conditions définies.
<b>Réactivation</b>	En ayant une nouvelle présentation, un(e) Conseillère/er active/actif peut être réactivé(e) durant les 24 mois suivant sa dernière présentation sur acceptation de son Leader.
<b>Récompense parrainage cash</b>	Si la/le nouvelle/nouveau Conseillère/er atteint le Bonus (2.000 € de ventes rémunératrices) dans son premier mois complet, son sponsor reçoit 5% du montant réalisé en cash.
<b>Rémunération Leadership lors du mois d'exception</b>	Dans le cas où les conditions du maintien du titre ne sont pas remplies, le Leader perçoit ses commissions Unité centrale et Leadership à hauteur de 50%.
<b>SmartKit</b>	Possibilité de démarrage en obtenant, sous certaines conditions, des bougies, des accessoires et des articles marketing d'une valeur d'environ 375 € sans investissement financier (voir pages 24 et 25).
<b>Structure</b>	Leader avec tous les Leaders et Conseillères/ers de la structure. La structure est composée de l'Unité centrale et toutes les Unités qui en sont issues.
<b>Titre</b>	Basé et sur les performances réalisées au cours du mois échu. Les performances réalisés en octobre sont versées début novembre selon le titre lors de la clôture mensuelle.
<b>Unité Centrale</b>	Leader et ses Conseillères/ers parrainé/es directement par lui ou par un/e de ses Conseillères/ers.
<b>Ventes personnelles rémunératrices</b>	Ventes rémunératrices du/de la Conseillère/er
<b>Ventes rémunératrices</b>	Montant total des commandes validées. Les ventes rémunératrices n'incluent pas les Offres spéciales Hôte/sse, les produits à moitié prix et les commandes Conseillère/er.
<b>Ventes rémunératrices de l'Unité</b>	Incluent les ventes personnelles rémunératrices du Leader et des Conseillères/ers de l'Unité centrale.
<b>Ventes structure</b>	Ventes rémunératrices de l'Unité centrale et des Leaders avec leurs Unités à tous les niveaux de la structure.

*Bien plus que des revenus !*

# Gagnez la reconnaissance que vous méritez et *préparez* *vos valises !*

Chez PartyLite, non seulement vous gagnez de l'argent, mais nous récompensons aussi vos prestations – et cela vaut pour tous les échelons ! Votre enthousiasme et votre passion sont déterminants pour votre réussite et celle de PartyLite, et nous voulons vous prouver notre reconnaissance pour votre investissement. Vos performances sont récompensées par des offres avantageuses, des reconnaissances ou des voyages en groupe.



Des mises à l'honneur sur scène lors de la Conférence Nationale annuelle



Des souvenirs inoubliables pour toutes/tous les Conseillères/ers : le voyage annuel