

2025

Guide des rémunérations du Canada

Commissions de l'ambassadrice

La vente de produits à la clientèle est l'activité essentielle de votre commerce. Une clientèle heureuse et satisfaite, qui utilise nos produits, est la base d'un commerce prospère. Quel que soit votre niveau de réussite et la taille de votre commerce, il revient à chacune et chacun de donner l'exemple en matière de vente. Lorsque vous vendez des produits, vous gagnez de l'argent, les membres de votre équipe gagnent de l'argent et tout le monde est ainsi motivé à poursuivre le développement de son commerce.

- ▶ Les ventes de la campagne sont calculées en fonction du prix clientèle (le prix de vente au détail suggéré) et peuvent inclure les commandes personnelles et les achats des clients(es).
- ▶ Au fur et à mesure que votre volume de ventes de la campagne augmente, vos commissions augmentent.
- ▶ Les produits Avon sont regroupés en différentes catégories de produits. Le niveau de commission varie selon la catégorie de produits.
- ▶ Le tableau ci-dessous indique les niveaux de commission en fonction des ventes de la campagne et de la catégorie de produits pour toutes les ambassadrices.

VENTES DE LA CAMPAGNE	BEAUTÉ/ BIJOUX	MODE/ CHEZ SOI
40 \$ - 119,99 \$	20 %	20 %
120 \$ - 349,99 \$	30 %	20 %
350 \$ - 1 499,99 \$	40 %	25 %
1 500 \$ - 6 499,99 \$	45 %	25 %
6 500 \$ et plus	50 %	25 %

Aperçu du programme de rémunération

TITRE	VENTES PERSONNELLES	VENTES D'UNITÉ TOTALES*	EXIGENCE TRIMESTRIELLE QUANT AUX NOUVELLES RECRUES PERSONNELLES ADMISSIBLES	VENTES D'ÉQUIPE MINIMALES 1 ^{RE} GÉN.**	GAGNEZ	VENTES D'ÉQUIPE MINIMALES 2 ^E GÉN.**	GAGNEZ	VENTES D'ÉQUIPE MINIMALES 3 ^E GÉN.	GAGNEZ
Directrice de Leadership avancé	125 \$	180 000 \$	1	55 000 \$	7 %	75 000 \$	11 %	44 000 \$	6 %
Leader exécutive principale	125 \$	36 000 \$	1	11 000 \$	6 %	15 000 \$	10 %	8 000 \$	5 %
Leader exécutive	125 \$	12 000 \$	1	4 500 \$	6 %	4 000 \$	8 %	0 \$	5 %
Leader d'unité avancée	125 \$	5 000 \$	1	3 000 \$	5 %	1 800 \$	5 %	0 \$	1 %
Leader d'unité	125 \$	850 \$	1	700 \$	5 %	0 \$	2 %		

* Les ventes d'unité totales correspondent au VQ des ventes de vos gén. 1, 2 et 3 plus votre VQ de ventes personnelles.

** Les ventes d'équipe totales correspondent au VQ des ventes de vos gén. 1, 2 et 3.

¹ Les ventes d'équipe sont la somme de vos ventes personnelles et des ventes d'équipe G1, G2 et G3.

² Exigence trimestrielle quant aux nouvelles recrues personnelles admissibles – Il faut compter au moins une nouvelle recrue personnelle admissible toutes les quatre campagnes dans le cadre du calendrier fixe pour maintenir les primes Leadership. En outre, la leader aura droit à deux campagnes de grâce pour répondre à l'exigence lui permettant de rester jumelée à sa lignée descendante. Consultez les détails à la section Exigence trimestrielle quant aux nouvelles recrues personnelles admissibles.

³ Gagnez une prime de 3 % sur les ventes des nouvelles recrues lorsque vous générez des ventes personnelles d'au moins 50 \$.

⁴ Les primes liées aux générations sont calculées en fonction des ventes nettes des membres d'équipe de votre lignée descendante.

⁵ Les primes des leaders sont calculées en fonction des ventes d'équipe nettes des leaders et des leaders exécutives de votre lignée descendante.

⁶ Vous recevrez une prime Mode de vie chaque campagne au cours de laquelle vous satisferez aux critères d'admissibilité de votre titre.

Les programmes de rémunération d'Avon, y compris le programme Leadership, peuvent faire l'objet de modifications de temps à autre, à la seule discrétion d'Avon.

Consultez les mises à jour à Avon.ca.

PRIMES POUR NOUVEAUX commerces

Vous devenez une leader candidate dès que vous ajoutez au moins une membre à votre équipe et que celle-ci commence à vendre. Les ventes générées par les membres de l'équipe contribuent à vos ventes d'équipe. Au fur et à mesure que vos ventes d'équipe augmenteront, vous deviendrez une leader avec titre et vous commencerez à toucher des commissions sur vos ventes d'équipe.

Gagner des primes dès le départ, c'est pourquoi toutes les candidates et leaders avec titre sont admissibles à la PRIME POUR NOUVEAUX COMMERCES.

Vous devenez admissible à la PRIME POUR NOUVEAUX COMMERCES quand une de vos nouvelles ambassadrices (1) réalise des ventes de 75 \$ à 149,99 \$ en volume qualifiant (VQ) (2), et vous gagnez 5 % de ses ventes nettes (3) pour chaque campagne où elle atteint cet objectif durant ses six premières campagnes. Si ses ventes sont supérieures à 150 \$, vous gagnerez 10 % de ses ventes nettes. Vous avez bien compris : vous pouvez gagner de 5 % à 10 % des ventes nettes de vos ambassadrices au cours de leurs six premières campagnes.

PRIME POUR NOUVEAUX COMMERCES 1 ^{RE} GÉNÉRATION		PRIME POUR NOUVEAUX COMMERCE 2 ^E GÉNÉRATION	
Candidates et leaders avec titre Selon les ventes de nouveaux commerces* de 1 ^{re} génération**		Candidates et leaders avec titre Selon les ventes de nouveaux commerces* de 2 ^e génération**	
Ventes de 75 \$ à 149,99 \$	Ventes de plus de 150 \$	Ventes de 75 \$ à 149,99 \$	Ventes de plus de 150 \$
5 %	10 %	2,5 %	5 %

(1) UNE NOUVELLE AMBASSADRICE est une ambassadrice qui compte moins de sept (7) campagnes chez AVON. Sa durée d'association (DA) est d'une (1) à six (6) campagnes.

(2) LE VOLUME QUALIFIANT (VQ) aussi désigné comme le prix brochure à l'intention de la clientèle, représente le montant total du prix à l'unité de tous les articles facturés (y compris tous les produits Avon, les offres nettes, les articles en liquidation, les articles Fondation Avon, les démos, les échantillons et les aides-à-la-vente). Sont exclus du VQ les frais comme les frais de nomination, de livraison, de traitement, etc. Le VQ est déterminé après déduction des retours.

(3) LES VENTES NETTES, aussi désignées comme le volume à commission (VC), représentent le montant total des articles au prix brochure à l'intention de la clientèle (VQ), moins l'escompte du segment de l'ambassadrice.

* LES VENTES DE NOUVEAUX COMMERCES sont des ventes de 75 \$ ou plus générées par de nouvelles ambassadrices.

** LA GÉNÉRATION (GÉN.) est l'association relative entre une mentore et sa lignée descendante. Toutes les ambassadrices personnellement parrainées appartiennent à la première génération (G1). Les ambassadrices nommées par des ambassadrices de première génération (G1) appartiennent à la deuxième génération (G2) de l'ambassadrice d'origine.

C'est-à-dire, les ambassadrices de G1 sont vos nominations personnelles ou les ambassadrices dont vous avez hérité.

Les ambassadrices de G2 sont nommées personnellement par vos ambassadrices de G1 ou sont des ambassadrices dont elles ont hérité.

Primes Voie express

DÈS QUE VOUS OBTENEZ LE TITRE DE LEADER D'UNITÉ, VOUS ÊTES SUR LA VOIE EXPRESS.

Profitez de l'élan que vous donne la prime pour nouveaux commerces afin de prendre la voie qui vous permettra d'atteindre le titre de leader d'unité avancée. Dès que vous aurez obtenu ce titre, vous toucherez des primes en argent comptant, augmenterez vos commissions et jetterez les bases vous permettant de gagner des revenus constants à l'avenir.

CAMPAGNES												
1 ^{RE}	2 ^E	3 ^E	4 ^E	5 ^E	6 ^E	7 ^E	8 ^E	9 ^E	10 ^E	11 ^E	12 ^E	13 ^E
Critères d'admissibilité liés au VQ de ventes chaque campagne - ventes d'unité totales**												
850 \$	1 050 \$	1 250 \$	1 500 \$	1 750 \$	2 000 \$	2 250 \$	2 500 \$ et plus	3 000 \$	3 500 \$	4 000 \$	4 500 \$	5 000 \$
GAGNEZ												
100 \$	100 \$	150 \$	150 \$	200 \$	300 \$	300 \$	300 \$	400 \$	400 \$	400 \$	500 \$	700 \$
RÉPONDEZ À CES 2 CRITÈRES D'ADMISSIBILITÉ AUX 13 CAMPAGNES ET GAGNEZ UNE PRIME DE CONTINUITÉ DE 1 000 \$!*												
CRITÈRES D'ADMISSIBILITÉ VOIE EXPRESS :												
1. Enregistrer un VQ de ventes de 125 \$ chaque campagne. 2. Atteindre le montant requis en ventes d'unité totales chaque campagne. 3. Détenir le titre de leader d'unité ou un titre supérieur.												

* CE MONTANT REPRÉSENTE LES REVENUS FIXES MAXIMAUX au cours de la campagne applicable si tous les critères d'admissibilité sont satisfaits. Le montant final des revenus fixes sera réduit de toute récupération des revenus Leadership. LES DEUX CRITÈRES D'ADMISSIBILITÉ DOIVENT ÊTRE SATISFAITS à chacune des treize (13) campagnes pour avoir droit à la prime Continuité.

**LES VENTES D'UNITÉ TOTALES correspondent aux ventes de vos gén. 1, 2 et 3 plus votre VQ personnel.

LORSQUE LE TITRE DE LEADER D'UNITÉ EST ATTEINT, le décompte des campagnes du programme Voie express commence à la campagne suivante et se poursuit durant treize (13) campagnes. Si une leader répond à tous les critères d'admissibilité du programme Voie express, les revenus qu'elle recevra correspondront à ceux du programme Voie express ou aux commissions supplémentaires, soit le plus élevé de ces deux montants.

Primes liées aux générations

Votre potentiel de revenus augmente au fur et à mesure que vous bâtissez une équipe solide.

Lorsque vous devenez une leader d'unité, vous commencez à gagner une prime sur les ventes* de votre équipe.

Le pourcentage que vous gagnez et le nombre de générations pour lesquelles vous êtes rémunérée dépendent de votre titre au rendement, quels que soient les titres des ambassadrices de votre génération. Cette prime est versée en sus de toute autre prime que vous pourriez obtenir sur les ventes de votre équipe.

- ▶ Pour être payé, vous devez atteindre un VQ* de 125 \$ en ventes personnelles.
- ▶ Le VOLUME QUALIFIANT (VQ) représente le montant total du prix à l'unité de tous les articles facturés (y compris tous les produits Avon, les offres nettes, les articles en liquidation, les articles Fondation Avon, les démos, les échantillons et les aides-à-la-vente). Sont exclus les taxes ainsi que les frais tels que les frais de nomination, DE LIVRAISON et de traitement.
- ▶ LES VENTES D'ÉQUIPE TOTALES correspondent au VQ des ventes de vos première, deuxième et troisième générations.

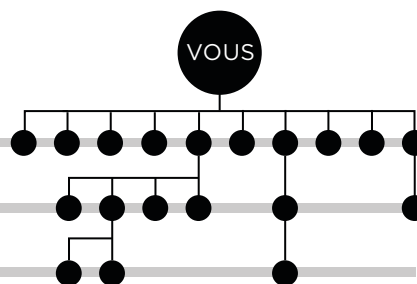
EXEMPLE : À TITRE DE LEADER D'UNITÉ AVANCÉE

À titre de leader d'unité avancée, vous pouvez obtenir des primes liées aux générations pour vos trois premières générations (G1-G3). 5 % sur la G1 et la G2, et 1 % sur la G3.

1^{re} génération - Gagnez 5 %
avec un minimum de ventes d'équipe de

2^e génération - Gagnez 5 %
avec un minimum de ventes d'équipe de

3^e génération - Gagnez 1 %
gagnez 1 % avec un minimum de ventes



Primes Leadership

Vous serez récompensée pour avoir aidé d'autres personnes à réussir. Non seulement vous gagnez de l'argent avec les ventes d'équipe totales, mais vous gagnez aussi des primes quand vous atteignez un nouveau titre et agissez à titre de mentore auprès d'autres personnes.

Réalisation de titre - de base ou accélérée

Une prime relative à l'atteinte et au maintien d'un titre supérieur*

est payée chaque fois que vous atteignez un titre supérieur pour la première fois. Ces primes peuvent totaliser jusqu'à 25 200 \$.

Mouvements de titres de lignée descendante - de base ou accélérés

Une prime relative à l'atteinte et au maintien d'un titre supérieur de lignée descendante*

est payée chaque fois qu'une leader de votre première génération* atteint un titre supérieur pour la première fois. Vous gagnez autant que votre leader de lignée descendante!

TITRE	PRIME DE BASE JUSQU'À...	PRIME ACCÉLÉRÉE** JUSQU'À...	TITRE	PRIME DE BASE JUSQU'À...	PRIME ACCÉLÉRÉE** JUSQU'À...
DIREC- TEUR(TRICE) DE LEADERSHIP	10 000 \$	18 campagnes 15 000 \$	DIREC- TEUR(TRICE) DE LEADERSHIP	10 000 \$	18 campagnes 15 000 \$
LEADER EXÉCUTIVE PRINCIPALE	5 000 \$	18 campagnes 7 500 \$	LEADER EXÉCUTIVE PRINCIPALE	5 000 \$	18 campagnes 7 500 \$
LEADER EXÉCUTIVE	1 200 \$	13 campagnes 1 800 \$	LEADER EXÉCUTIVE	1 200 \$	13 campagnes 1 800 \$
LEADER D'UNITÉ AVANCÉE	800 \$	13 campagnes 1 000 \$	LEADER D'UNITÉ AVANCÉE	800 \$	13 campagnes 1 000 \$
LEADER D'UNITÉ	400 \$	6 campagnes 600 \$	LEADER D'UNITÉ	400 \$	6 campagnes 600 \$

Toutes les leaders sont admissibles à recevoir la prime liée à la réalisation et au maintien d'un titre personnel. Toutefois, les leaders ne sont admissibles aux primes liées à la réalisation et au maintien d'un titre de lignée descendante que pour les titres de même niveau ou de niveaux inférieurs. Les primes de mouvements de titres s'appliquent aux mentores si des membres d'équipe de la 1^{re} génération de leur lignée descendante atteignent un titre supérieur pour la première fois.

* VERSEMENT DE LA PRIME : Pour toute prime liée à l'atteinte d'un titre supérieur, la leader doit maintenir son titre pendant les quatre (4) campagnes consécutives suivantes dès l'obtention de la prime. À défaut de quoi, elle perdra toutes les primes à compter de la campagne courante. Aucune période de grâce ni exception ne sera accordée. Exemple : La prime de base de 400 \$ accordée à une leader d'unité est payée en versements de 100 \$ échelonnés sur quatre (4) campagnes; la prime accélérée de 600 \$ accordée pour l'atteinte du titre de leader d'unité est payée en versements de 150 \$ échelonnés sur quatre (4) campagnes.

RÈGLES DE PRIME ACCÉLÉRÉE : Une prime accélérée est payée quand un titre supérieur est atteint pour la première fois en un nombre déterminé de campagnes par rapport au titre actuel. Toutes les leaders sont admissibles à recevoir des primes. Toutefois, elles ne sont admissibles qu'aux primes liées à la réalisation et au maintien de titre de la première génération de la lignée descendante pour les titres de même niveau ou inférieurs.

La prime sera versée uniquement à la leader de lignée ascendante qui était la mentore au moment de la promotion.

Primes Mode de vie

Gagnez 700 \$ par mois pendant toute une année en atteignant votre objectif!

Deux façons de réaliser :

MAINTENEZ LE « TITRE PAYÉ » DE LEADER EXÉCUTIVE PRINCIPALE (LEP) ou un titre supérieur pendant 18 des 26 campagnes de l'année en cours. DE PLUS, AUGMENTEZ VOS VENTES D'ÉQUIPE TOTALES* DURANT LA PÉRIODE DE LA C1 À LA C26 de l'année en cours par rapport à la même période l'année précédente**.

ET :

Ayez le « TITRE PAYÉ » de LEADER EXÉCUTIVE PRINCIPALE ou un titre supérieur à la C26 de l'année en cours.

OU :

AUGMENTEZ DE 10 000 \$ VOS VENTES D'ÉQUIPE TOTALES* DURANT LA PÉRIODE DE LA C1 À LA C26 de l'année en cours par rapport à celles de la période correspondante de l'année précédente** pour chaque campagne à laquelle les critères d'admissibilité liés au maintien du « TITRE PAYÉ » de LEADER EXÉCUTIVE PRINCIPALE ou d'un titre supérieur pendant 18 des 26 campagnes ne sont pas satisfaits. Exemple : Si vous avez le « titre payé » de LEP pendant 16 campagnes au lieu de 18, vous devrez augmenter vos ventes d'équipe totales d'au moins 20 000 \$ par rapport à celles de l'année précédente**.

ET :

Ayez le « TITRE PAYÉ » de LEADER EXÉCUTIVE PRINCIPALE ou un titre supérieur à la C26 de l'année en cours.

* LES VENTES D'ÉQUIPE TOTALES correspondent aux ventes de vos générations 1, 2 et 3 et excluent votre VQ personnel.

** LES VENTES D'ÉQUIPE TOTALES OU MONTANT MINIMUM DE 700 000 \$, selon le plus élevé des deux montants. L'augmentation des ventes requise est cumulative.

Exigence trimestrielle quant aux nouvelles recrues personnelles admissibles

- ▶ Au cours de chaque période trimestrielle, une leader d'unité ou d'un niveau supérieur doit compter au moins une nouvelle recrue personnelle admissible pour satisfaire aux exigences du programme de primes Leadership.
- ▶ Une nouvelle recrue personnelle admissible est une nouvelle ambassadrice qui a été recrutée personnellement et qui a passé une première commande minimale de 100 \$.
 - La commande admissible de 100 \$ peut provenir de l'une ou l'autre des options suivantes : d'une commande individuelle (p. ex. une commande de 100 \$ à la C14) ou de ventes cumulatives provenant de plusieurs commandes au cours d'une même campagne.
 - Toutes les nouvelles recrues personnelles admissibles disposeront de la campagne à laquelle elles se sont jointes et de deux campagnes complètes pour passer une commande de plus de 100 \$. Les leaders disposeront de deux campagnes complètes pour aider leurs nouvelles recrues personnelles à passer une commande de plus de 100 \$.
 - Le décompte de la première ou de la deuxième campagne commencera après la clôture de la campagne au cours de laquelle les nouvelles recrues se sont inscrites à Avon. Par conséquent, même les nouvelles recrues qui se sont jointes à Avon le dernier jour de la campagne disposeront de deux campagnes complètes pour passer une commande de plus de 100 \$ au cours de l'une de ces deux campagnes. Par exemple : Les recrues personnelles qui se sont jointes à Avon au cours de la C18, 2025, et qui n'ont pas passé de commande de plus de 100 \$ au cours de la C18 ou de la C19, 2025, peuvent toujours passer une commande au cours de la C20, 2025, pour être prises en compte dans le cadre des qualifications des leaders.
- ▶ Les leaders d'unité et des niveaux supérieurs se verront accorder une période de grâce de deux campagnes leur permettant d'obtenir au moins une nouvelle recrue personnelle admissible en vue de pouvoir participer à nouveau au programme de primes Leadership et de conserver leur lignée descendante.
 - Si l'exigence trimestrielle quant aux nouvelles recrues personnelles admissibles n'est pas satisfaite, l'ambassadrice sera retirée du programme de primes de Leadership et n'aura plus le droit de recevoir des revenus liés à son ancienne lignée descendante suivant la date de son départ.
 - Le lien à lignée descendante sera irrévocablement rompu et l'ambassadrice renoncera à tous les revenus futurs

Consultez le calendrier Calendrier de l'exigence trimestrielle quant aux nouvelles recrues personnelles admissibles à la page suivante pour plus de détails.

Calendrier de l'exigence trimestrielle quant aux nouvelles recrues personnelles admissibles

CAMPAGNES	ÉCHÉANCIER
C1-C6	<p>C1-C4 : Une leader d'unité ou d'un niveau supérieur doit compter au moins une nouvelle recrue personnelle admissible pour satisfaire aux exigences du programme de primes Leadership.</p> <p>C5-C6 : Si l'exigence susmentionnée n'est pas satisfaite, la leader d'unité ou d'un niveau supérieur se verra accorder une période de grâce lui permettant d'obtenir au moins une nouvelle recrue personnelle admissible en vue de pouvoir participer à nouveau au programme de primes Leadership et de conserver sa lignée descendante.</p>
C7-C12	<p>C7-C10 : Une leader d'unité ou d'un niveau supérieur doit compter au moins une nouvelle recrue personnelle admissible pour satisfaire aux exigences du programme de primes Leadership.</p> <p>C11-C12 : Si l'exigence susmentionnée n'est pas satisfaite, la leader d'unité ou d'un niveau supérieur se verra accorder une période de grâce lui permettant d'obtenir au moins une nouvelle recrue personnelle admissible en vue de pouvoir participer à nouveau au programme de primes Leadership et de conserver sa lignée descendante.</p>
C13-C18	<p>C13-C16 : Une leader d'unité ou d'un niveau supérieur doit compter au moins une nouvelle recrue personnelle admissible pour satisfaire aux exigences du programme de primes Leadership.</p> <p>C17-C18 : Si l'exigence susmentionnée n'est pas satisfaite, la leader d'unité ou d'un niveau supérieur se verra accorder une période de grâce lui permettant d'obtenir au moins une nouvelle recrue personnelle admissible en vue de pouvoir participer à nouveau au programme de primes Leadership et de conserver sa lignée descendante.</p>
C19-C24	<p>C19-C22 : Une leader d'unité ou d'un niveau supérieur doit compter au moins une nouvelle recrue personnelle admissible pour satisfaire aux exigences du programme de primes Leadership.</p> <p>C23-C24 : Si l'exigence susmentionnée n'est pas satisfaite, la leader d'unité ou d'un niveau supérieur se verra accorder une période de grâce lui permettant d'obtenir au moins une nouvelle recrue personnelle admissible en vue de pouvoir participer à nouveau au programme de primes Leadership et de conserver sa lignée descendante.</p>
C25-C26	<p>Période d'interruption saisonnière : L'exigence trimestrielle quant aux nouvelles recrues personnelles ne s'appliquera pas.</p>

Avon se réserve le droit, à sa seule discrétion, de modifier tout aspect du programme de rémunération et de récompenses, ainsi que de tous les incitatifs et programmes, ou de les annuler, et ce, en tout temps, sans préavis. Avon se réserve le droit, à sa seule discrétion, de disqualifier les ambassadrices impliquées dans des pratiques commerciales frauduleuses ou contraires à l'éthique. Les ambassadrices doivent se conformer aux dispositions de l'entente de l'ambassadrice indépendante Avon, aux politiques et aux procédures ainsi qu'à toute autre politique, procédure ou documentation applicable. Toutes les récompenses, les reconnaissances de statut et les avantages que mérite l'ambassadrice ne lui seront accordés que si cette dernière possède un compte en règle. Les actions des membres de l'unité (la lignée descendante) d'une leader peuvent avoir une incidence sur son admissibilité aux incitatifs et aux programmes de reconnaissance. Dans certains cas, elles peuvent également avoir une incidence sur son statut, ses primes ou ses commissions. Avon se réserve le droit d'utiliser toute somme à payer par Avon à l'ambassadrice pour réduire tout solde impayé. Avon se réserve le droit de retenir ou d'annuler le paiement de toute prime ou commission si la lignée descendante d'une leader comporte un nombre disproportionné de créances irrécouvrables.