

LE PLAN DE RÉMUNÉRATION DE LYCONET

1. Générale

Lyconet Marketing Agency Limited dont le siège social est situé à 3ème étage, 40 Bank Street, Londres E14 5NR, Royaume-Uni, ensemble avec que ses filiales (toutes deux ci-après dénommé Lyconet), gère une Marketing Agency internationale. Sa tâche consiste à soutenir de manière optimale les entrepreneurs indépendants dans la création d'une entreprise prospère.

Lyconet coopère avec myWorld International Limited dont le siège social est situé à 3ème étage, 40 Bank Street, Londres E14 5NR, Royaume-Uni, qui gère un Benefit Program. Les Clients qui participent au Benefit Program reçoivent des avantages tels que le Cashback et les Shopping Points lors de l'achat de produits, de services, de voyages, etc chez myWorld Group et/ou ses Marchands de Fidélité.

Afin de commercialiser les avantages du Benefit Program efficacement, myWorld International Limited collabore avec Lyconet et Lyconet utilise des entrepreneurs indépendants également appelé Marketeurs Lyconet (Marketeur). Ils acquièrent de nouveaux Clients et des Marchands de Fidélité pour le Benefit Program et distribuent ou servent d'intermédiaires pour les produits et services de ce programme. Ils sont soutenus par Lyconet avec un savoir-faire bien fondé et reçoivent des rémunérations pour leurs activités de marketing et de médiation basé sur des achats et/ou des commandes effectués (ventes par médiation du Benefit Program).

En plus, un Marketeur peut acquérir de nouveaux Marketeurs, qui à leur tour acquièrent des Clients, des Marchands de Fidélité et de nouveaux Marketeurs, et distribuent et servent d'intermédiaires des produits et services du Benefit Program.

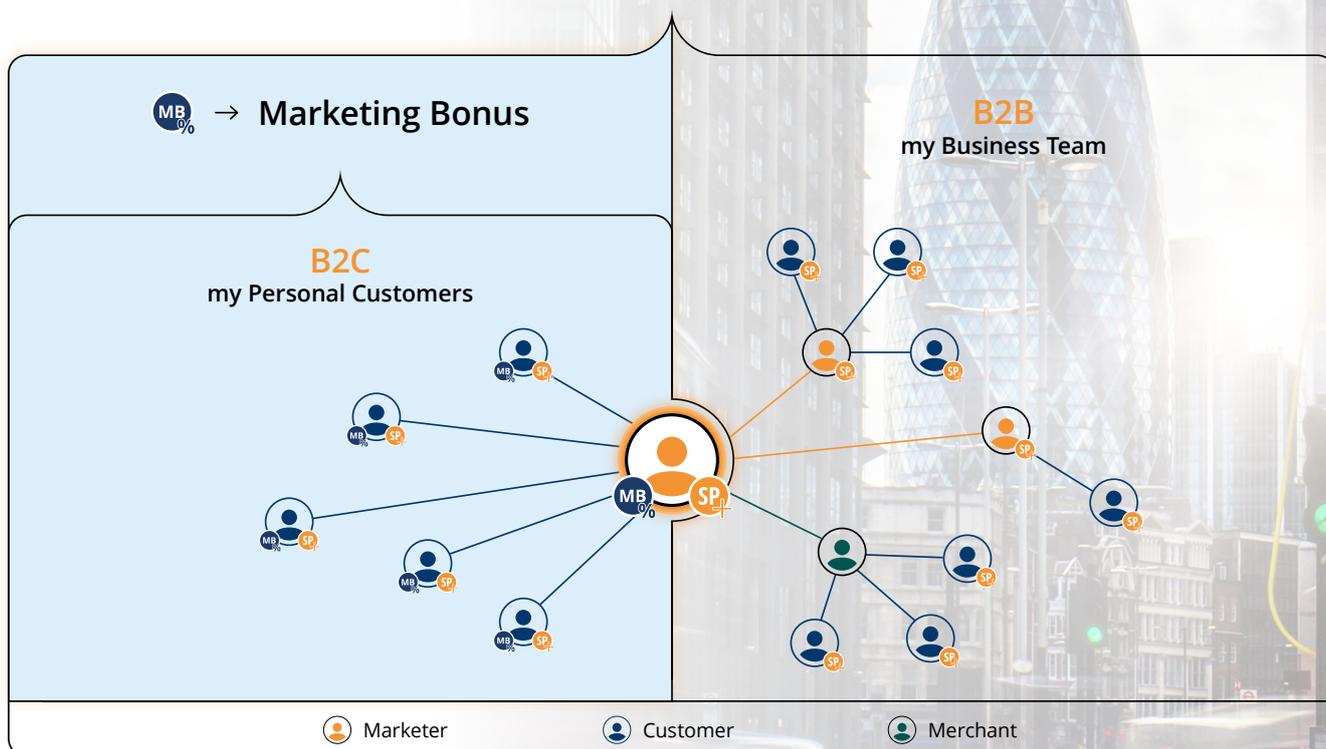
2. L'Entreprise du Marketeur

Par l'acquisition de nouveaux Clients, les Marchands de Fidélité et les Marketeurs, un Marketeur construit son « **Organisation** ».

my Business

Organization
Structure

SP₊ → Career Commission & Career Bonus



Personal Customers:

Les Clients (personnels) d'un Marketeur sont des membres du Benefit Program au sein de l'Organisation du Marketeur (jusqu'au prochain Marketeur), qui n'ont pas signé d'entente de Lyconet Marketing et ne sont donc pas eux-mêmes Marketeurs.

Business Team:

L'équipe commerciale d'un Marketeur comprend tous les Marchands de Fidélité (Marchand) au sein de son Organisation.

L'Organisation d'un Marketeur se compose de tous les Marketeurs, des Marchands de Fidélité ou des Clients qui peuvent lui être attribués, ainsi que de leurs recommandations.

Pour les activités de marketing et de médiation des Marketeurs dans son Organisation, le Marketeur reçoit également des rémunérations basés sur les achats et/ou les commandes effectués.

3. Calcul des rémunérations pour l'activité en tant que Marketeur

Lyconet offre à ses Marketeurs plusieurs options de recevoir des rémunérations pour leur activité. Ces options sont expliquées plus en détail dans les sections suivantes.

Les rémunérations sont calculées au cours de chaque mois de production respectif. Les mois de production sont définis chaque année à l'avance et peuvent être consultés dans la zone de téléchargement sous «Dates de production» après s'être connecté à www.lyconet.com. Un mois de production se compose de 4 ou 5 semaines de production, qui se déroulent toujours du mercredi au mardi.

4. Rémunération basée sur le volume d'achat/ Bonus marketing

Chaque Marketeur reçoit des rémunérations qui sont basés sur le volume d'achat de ses Clients (personnels):

En compensation de ses activités de marketing et de médiation, un Marketeur bénéficie de tous les achats et commandes que ses Clients effectuent chez myWorld et Marchands de Fidélité. Pour ces achats et commandes, il reçoit une Bonus marketing une fois par mois de production. Ce Bonus marketing s'élève généralement jusqu'à 1 % du volume d'achat du client. Toutefois, pour certains produits désignés, une Bonus marketing fixe peut également s'appliquer.

Si le Marketeur est lui-même membre du Benefit Program, il recevra également jusqu'à 1 % de Bonus marketing pour ses propres achats et commandes effectués dans le Benefit Program.

5. Rémunération basée sur le volume du Shopping Point+/ Boni carrière et Commission carrière

Chaque Marketeur reçoit des rémunérations qui sont basés sur le volume d'achat de l'ensemble de son Organisation:

Dès que Shopping Points sont générés pour un achat du Benefit Program au sein de l'Organisation du Marketeur, ils sont crédités au Marketeur sous la forme de Shopping Points+ (SP+). En plus, le Marketeur reçoit des SP+ pour des produits ou services désignés en dehors du Benefit Program que lui-même ou les Marketeurs de son Organisation ont achetés ou commandés.

Sur la base de SP+ générés dans l'Organisation du Marketeur par mois de production, le Marketeur peut atteindre un niveau de carrière.



Le Marketeur peut recevoir les rémunérations mensuelles suivantes lorsqu'il atteint un niveau de carrière:

1. Boni carrière
2. Commission carrière

Le niveau de carrière atteint par le Marketeur constitue la base de calcul de la Commission carrière ainsi que pour le Boni carrière.

En plus, le Marketeur reçoit le statut de Marketeur Premium lorsqu'il atteint un niveau de carrière pour la première fois. Ce statut est fixé pour la durée de l'Entente Lyconet Marketing, même si le Marketeur n'est plus en niveau de carrière.

5.1. Atteindre un niveau de carrière

Pour atteindre un certain niveau de carrière, le Marketeur doit satisfaire aux **deux** exigences suivantes:

Exigence 1:

Ensemble avec son Organisation, le Marketeur doit générer le nombre total de SP+ nécessaires (comme démontré dans le tableau suivant) pour le niveau de carrière spécifique dans le mois de production donné. Toutes les SP+ générés au cours du mois de production seront comptabilisées.

Exigence 2:

Ensemble, toutes les Lignes* au sein de l'Organisation de Marketeur doivent générer le nombre minimum de SP+, comme indiqué dans le tableau ci-dessous. Le SP+ doit provenir d'au moins 3 Lignes et seul le nombre maximum de SP+ indiqué dans le tableau ci-dessous sera compté pour chaque Ligne. SP+ résultant des achats et des ordres propres du Marketeur (SP+ personnel) ne sera pas compté pour l'exigence 2.

| Exigence 1 | |
|--------------------|---------------------|
| Niveau de carrière | Nombre total de SP+ |
| 1 | 600 |
| 2 | 1,600 |
| 3 | 6,000 |
| 4 | 20,000 |
| 5 | 50,000 |
| 6 | 200,000 |
| 7 | 500,000 |
| 8 | 1,250,000 |

| Exigence 2 | | | |
|--------------------------------------------|----------------------------------------|---------|---------|
| Nombre minimum de SP+ de toutes les Lignes | Nombre maximum de SP+ compté par Ligne | | |
| | Ligne 1 | Ligne 2 | Ligne 3 |
| 300 | 100 | 100 | 100 |
| 900 | 300 | 300 | 300 |
| 3,000 | 1,000 | 1,000 | 1,000 |
| 9,000 | 3,000 | 3,000 | 3,000 |
| 30,000 | 10,000 | 10,000 | 10,000 |
| 90,000 | 30,000 | 30,000 | 30,000 |
| 300,000 | 100,000 | 100,000 | 100,000 |
| 900,000 | 300,000 | 300,000 | 300,000 |

* Une ligne dans une Organisation du Marketeur est formée par chaque Marketeur directement recommandé et son Organisation.

Ligne Bonus

En plus des Lignes qui résultent de l'Organisation du Marketeur, chaque Marketeur a 3 Lignes de Bonus distinctes. Tous les SP+ générés par les achats et les commandes des Clients du Marketeur sont distribués de manière égale sur ces trois Lignes Bonus. Les SP+ supplémentaires, qui seront également distribués de manière égale entre ces Lignes bonus, seront affichés séparément. Le nombre maximum de SP+ comptés par Ligne (comme indiqué dans le tableau) ne s'applique pas aux 3 Lignes bonus.

Exemple 1:

Un Marketeur est actuellement dans le niveau de carrière 1 et souhaite atteindre le niveau de carrière 2. Au cours du mois de production actuel, lui et son Organisation ont généré un total de 1,630 SP+. Ils sont distribués comme suit:

Nombre total de SP+ (Exigence 1)

| Ligne Bonus 1 | Ligne Bonus 2 | Ligne Bonus 3 | Ligne 1 | Ligne 2 | Ligne 3 | Ligne 4 | Ligne 5 | Lignes supplémentaires | Personnel SP+ | Total (généré/requis) | |
|---------------|---------------|---------------|---------|---------|---------|---------|---------|------------------------|---------------|-----------------------|---|
| 100 | 100 | 100 | 850 | 200 | 150 | 50 | 0 | 0 | 80 | 1,630/1,600 | ✓ |

Le Marketeur a généré le nombre total requis de SP+ et remplit ainsi la première exigence pour le niveau de carrière 2.

SP+ comptés (Exigence 2)

| Ligne Bonus 1 | Ligne Bonus 2 | Ligne Bonus 3 | Ligne 1 | Ligne 2 | Ligne 3 | Ligne 4 | Ligne 5 | Lignes supplémentaires | Personnel SP+ | Total (généré/requis) | |
|---------------|---------------|---------------|---------|---------|---------|---------|---------|------------------------|---------------|-----------------------|---|
| 100 | 100 | 100 | 300 | 200 | 150 | 50 | 0 | 0 | 0 | 1,000/900 | ✓ |

Le nombre minimum requis de SP+ a été généré dans les Lignes du Marketeur. Le Marketeur a donc également rempli la deuxième exigence et atteint ainsi le niveau de carrière 2.

Exemple 2:

Un Marketeur est actuellement dans le niveau de carrière 2 et souhaite atteindre le niveau de carrière 3. Au cours du mois de production actuel, lui et son Organisation ont généré un total de 6,800 SP+. Ils sont distribués comme suit:

Nombre total de SP+ (Exigence 1)

| Ligne Bonus 1 | Ligne Bonus 2 | Ligne Bonus 3 | Ligne 1 | Ligne 2 | Ligne 3 | Ligne 4 | Ligne 5 | Lignes supplémentaires | Personnel SP+ | Total (généré/requis) | |
|---------------|---------------|---------------|---------|---------|---------|---------|---------|------------------------|---------------|-----------------------|---|
| 210 | 210 | 210 | 3,700 | 2,000 | 150 | 100 | 20 | 0 | 200 | 6,800/6,000 | ✓ |

Le Marketeur a généré le nombre total requis de SP+ et remplit ainsi la première exigence pour le niveau de carrière 3.

SP+ comptés (Exigence 2)

| Ligne Bonus 1 | Ligne Bonus 2 | Ligne Bonus 3 | Ligne 1 | Ligne 2 | Ligne 3 | Ligne 4 | Ligne 5 | Lignes supplémentaires | Personnel SP+ | Total (génééré/requis) | |
|---------------|---------------|---------------|---------|---------|---------|---------|---------|------------------------|---------------|------------------------|---|
| 210 | 210 | 210 | 1,000 | 1,000 | 150 | 100 | 20 | 0 | 0 | 2,900/3,000 | X |

Le Marketeur ne remplit pas la deuxième exigence et n'atteint donc pas le niveau carrière 3. Pour remplir la deuxième exigence, ses Lignes doivent générer un autre 100 SP+ (à l'exception des Lignes 1 et 2, où le nombre maximum de SP+ compté a déjà été atteint).

Exemple 3:

Un Marketeur est actuellement dans le niveau de carrière 1 et souhaite atteindre la niveau de carrière 2. Dans le mois actuel, il a généré un total de 1,600 SP+ à travers ses Lignes Bonus ainsi que ses achats et commandes personnels. Ils sont distribués comme suit:

Nombre total de SP+ (Exigence 1)

| Ligne Bonus 1 | Ligne Bonus 2 | Ligne Bonus 3 | Ligne1 | Ligne 2 | Ligne 3 | Ligne 4 | Ligne 5 | Lignes supplémentaires | Personnel SP+ | Total (génééré/requis) | |
|---------------|---------------|---------------|--------|---------|---------|---------|---------|------------------------|---------------|------------------------|---|
| 500 | 500 | 500 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 100 | 1,600/1,600 | ✓ |

Le Marketeur a généré le nombre total requis de SP+ et satisfait ainsi à la première condition pour le niveau de carrière 2.

SP+ comptés (Exigence 2)

| Ligne Bonus 1 | Ligne Bonus 2 | Ligne Bonus 3 | Ligne 1 | Ligne 2 | Ligne 3 | Ligne 4 | Ligne 5 | Lignes supplémentaires | Personnel SP+ | Total (génééré/requis) | |
|---------------|---------------|---------------|---------|---------|---------|---------|---------|------------------------|---------------|------------------------|---|
| 500 | 500 | 500 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1,500/900 | ✓ |

Le nombre minimum requis de SP+ a été généré dans la Ligne Bonus du Marketeur. Le Marketeur a donc également rempli la deuxième condition et atteint ainsi le deuxième niveau de carrière.

Confirmation et sécurisation d'un niveau de carrière

Si le Marketeur a généré le nombre de SP+ requis pour un niveau de carrière spécifique, dans un mois de production, le niveau de carrière est automatiquement confirmé.

Si le Marketeur confirme un niveau de carrière, ce niveau est subséquemment sécurisé pour les prochains 6 mois de productions. Si le Marketeur ne confirme pas à nouveau le niveau de carrière au cours de ces 6 mois de production, le niveau de carrière inférieur est sécurisé pour les 6 mois productions.



5.2. Boni carrière

Pour chaque mois dans lequel le Marketeur confirme un niveau de carrière, il a le droit de recevoir un Boni carrière pour le niveau de carrière correspondant. La valeur de Boni carrière se trouve dans le tableau ci-dessous.

| Boni Carrière par Niveau de Carrière | | | | | | | | |
|--------------------------------------|--------|---------|---------|-----------|-----------|------------|------------|------------|
| Niveau de Carrière | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 |
| Boni Carrière | CAD 75 | CAD 300 | CAD 750 | CAD 1,800 | CAD 4,500 | CAD 12,000 | CAD 30,000 | CAD 75,000 |

5.3. Commission carrière

Pour chaque mois de production dans lequel le Marketeur confirme un niveau de carrière ou sécurise un niveau de carrière, il a le droit de recevoir une Commission carrière pour le niveau de carrière correspondant. Le calcul est basé sur tous les SP+ dans son Organisation du Marketeur ainsi que les SP+ provenant de ses achats et/ou commandes personnels. La valeur de la Commission carrière par SP+ se trouve dans le tableau ci-dessous.

| Commission de Carrière par Niveau de Carrière | | | | | | | | |
|-----------------------------------------------|------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Niveau de Carrière | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 |
| Commission de Carrière par SP+ | CAD 0.0375 | CAD 0.04875 | CAD 0.05625 | CAD 0.06375 | CAD 0.07125 | CAD 0.07875 | CAD 0.08625 | CAD 0.09375 |

SP+ des achats et/ou commandes effectués par le Marketeur, les Clients du Marketeur, et tous les Marketeurs dans son Organisation sans un niveau de carrière, ainsi que leurs Clients, sont multipliés par le facteur complet applicable pour le niveau de carrière confirmé ou sécurisé par le Marketeur (Commission carrière multiplié par le nombre de SP+).

SP+ des achats et/ou commandes des Marketeurs de la Ligne directe, qui ont atteint un niveau de carrière confirmé ou sécurisé ainsi que de leur Organisation sont multipliés par un facteur réduit (différence entre deux niveaux de carrière). Le facteur du niveau de carrière inférieur est soustrait du facteur du niveau de carrière supérieur.

Exemple:

Un Marketeur a confirmé le niveau de carrière 6. L'un de ses Marketeurs qu'il a recommandés a confirmé le niveau de carrière 4 au cours du même mois de production. Les SP+ de cette ligne directe ne seront rémunéré au Marketeur qu'avec le niveau de carrière 6 d'un montant de 0.015 CAD par SP+. Ces CAD 0.015 correspondent à la différence entre le Commission carrière pour le niveau de carrière 6 qu'il a atteint et le Commission carrière pour le niveau de carrière 4 de son Marketeur.

6. Versement des rémunérations

Les rémunérations auxquelles le Marketeur a droit seront accumulées et transférées sur le compte bancaire spécifié par le Marketeur une fois que le Marketeur a atteint une valeur minimale de **CAD 50** et a au moins **5 Clients actifs*** à un point. La date de versement des rémunérations du mois de production respectif peut être consulté dans la zone de téléchargement sous «Dates de production» après s'être connecté à www.lyconet.com.

Si Lyconet propose au Marketeur d'autres méthodes alternatives pour recevoir ses rémunérations (en plus d'un transfert sur son compte bancaire), celles-ci seront affichées à www.lyconet.com. Dans ce cas, le Marketeur peut sélectionner l'option souhaitée dans son profil personnel.

* Un client actif est un membre du Benefit Program dans l'Organisation du Marketeur jusqu'au prochain Marketeur, qui n'a pas signé une Entente de Lyconet Marketing et n'est donc pas lui-même un Marketeur et qui a également dépensé au moins CAD \$10 à myWorld et/ou chez Marchands de Fidélité. Les Marketeurs recommandés directement ainsi que les Marchands de Fidélité recommandés directement qui sont également membres du Benefit Program sont comptés comme Clients actifs s'ils ont dépensé au moins CAD \$10 à myWorld et/ou chez Marchands de Fidélité.