

Annexe 1 à la Convention Marketing Lyconet
pour les Lyconet Marketers indépendants
Version : 01/2021

LYCONET

COMPENSATION PLAN



 Lyconet

1. Informations générales

Lyconet Marketing Agency Limited, sise Royaume-Uni, 3rd Floor, 40 Bank Street, Londres E14 5NR, gère, avec ses filiales (dénommées ci-après "Lyconet"), une agence de marketing internationale et s'est fixée pour mission d'aider les entrepreneurs indépendants à mettre en place, de manière optimale, une activité prospère.

Lyconet coopère avec myWorld International Limited, sise Royaume-Uni, 3rd Floor, 40 Bank Street, Londres E14 5NR, qui opère un programme de fidélité (dénommé ci-après "Benefit Program"). Les clients prenant part au Benefit Program obtiennent des avantages, tels que le Cashback et les Shopping Points, lors de l'acquisition de biens, de services ou encore de voyages auprès du groupe myWorld et/ou d'entreprises partenaires.

myWorld International Limited collabore avec Lyconet en vue de promouvoir efficacement les avantages inhérents au Benefit Program. À cette fin, Lyconet fait appel à des entrepreneurs indépendants désignés sous le nom de Lyconet Marketers (Marketers). Ceux-ci ont pour mission d'intégrer de nouveaux clients et de nouvelles entreprises partenaires au Benefit Program ainsi que de promouvoir et de vendre, à titre d'intermédiaires, les produits et services de ce programme. À cet égard, les Marketers bénéficient d'une formation poussée – prodiguée par Lyconet – et sont rémunérés pour leur activité d'intermédiation sur la base des achats et/ou commandes effectués (issus du Benefit Program).

Par ailleurs, les Marketers peuvent recruter de nouveaux Marketers qui vont, à leur tour, présenter le programme à de nouveaux clients, partenaires et Marketers, mais aussi promouvoir et vendre les produits et services du Benefit Program à titre d'intermédiaires.

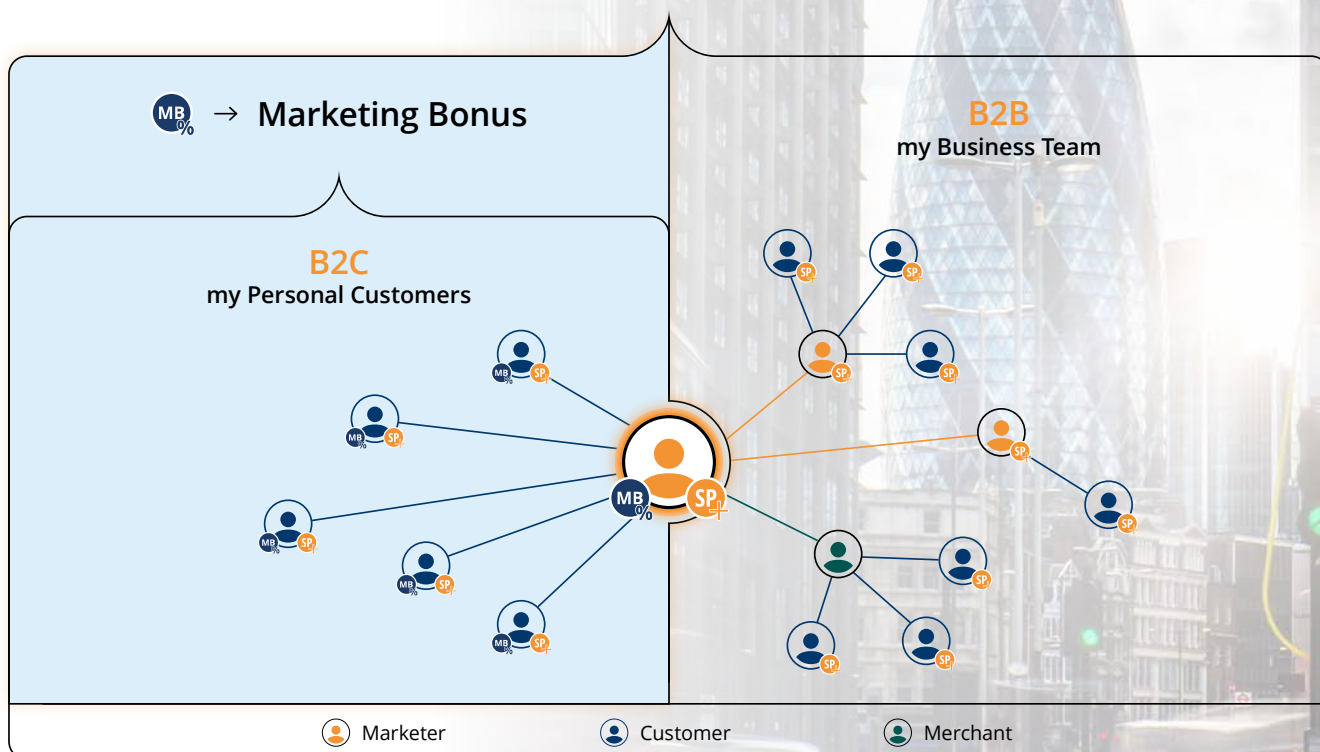
2. Activité professionnelle du Marketer

Un Marketer développe son "**organisation**" en intégrant de nouveaux clients et de nouvelles entreprises partenaires au programme ainsi qu'en recrutant des Marketers.

my Business

Organization
Structure

SP₊ → Career Commission & Career Bonus



Personal Customers:

Sont désignés comme „clients personnels“ d'un Marketer tous les membres inscrits au Benefit Program de myWorld faisant partie de son organisation de manière directe (jusqu'au prochain Marketer), et n'ayant pas conclu la Convention Marketing Lyconet (n'étant donc pas eux-mêmes des Marketers).

Business Team:

La Business Team (équipe commerciale) d'un Marketer englobe l'ensemble des Marketers et des entreprises partenaires (Merchants) présents au sein de son organisation.

L'organisation d'un Marketer se compose des Marketers, entreprises partenaires et/ou clients que celui-ci a intégrés à son organisation, mais aussi des Marketers, entreprises partenaires et/ou clients de ces derniers.

Le Marketer perçoit, pour l'activité d'intermédiation qu'il exerce au sein de son organisation, des rémunérations calculées sur la base des achats et commandes réalisés au sein de son organisation.

3. Calcul des rémunérations inhérentes à l'activité de Marketer

Lyconet offre à ses Marketers différentes possibilités d'être rémunérés pour leur activité. Celles-ci sont expliquées plus en détail dans les sections ci-dessous.

Le calcul des rémunérations est effectué sur la base de mois de production. Les mois de production sont communiqués à l'avance pour chaque année, en plus d'être visibles dans la rubrique "Dates de production" du menu Téléchargements de l'espace personnel du Marketer, sur le site internet www.lyconet.com. Un mois de production compte 4 à 5 semaines de production, débutant à chaque fois le mercredi et prenant fin le mardi.

4. Rémunérations selon le volume d'achat: bonus marketing

Chaque Marketer perçoit des rémunérations dépendant du volume d'achat de ses clients (personnels):

en contre-partie de son activité d'intermédiation et de marketing, le Marketer tire profit de l'ensemble des achats et commandes qu'effectuent ses clients auprès de myWorld et d'entreprises partenaires. En effet, celui-ci obtient, une fois par mois de production, un bonus marketing dépendant des achats et commandes réalisés au sein de son organisation. Celui-ci s'élève, en règle générale, à jusqu'à 1 % du volume d'achat généré. Un bonus marketing spécifique peut toutefois s'appliquer pour certains produits éligibles.

Aussi longtemps que le Marketer conserve son statut de membre du Benefit Program, celui-ci perçoit également jusqu'à 1 % de bonus marketing sur ses propres achats et commandes réalisés dans le cadre du Benefit Program.

5. Rémunérations selon le volume de Shopping Points+: bonus et commission de carrière

Chaque Marketer perçoit des rémunérations dépendant du volume d'achat de son organisation:

dès lors que des Shopping Points sont générés au sein de l'organisation du Marketer suite à un achat réalisé dans le cadre du Benefit Program, ceux-ci sont attribués au Marketer sous la forme de Shopping Points+ (SP+). En outre, le Marketer reçoit des SP+ lorsque celui-ci, ou que les Marketers de son organisation, acquièrent/commandent des produits ou services éligibles en dehors du Benefit Program.

Le niveau de carrière est déterminé par le nombre de SP+ généré au sein de l'organisation du Marketer par mois de production.



Après avoir atteint un niveau de carrière, le Marketer est en droit de bénéficier des rémunérations mensuelles suivantes :

1. Bonus de carrière
2. Commission de carrière

Le montant du bonus et de la commission de carrière dus au Marketer est calculé sur la base de son niveau de carrière.

En atteignant pour la toute première fois un niveau de carrière, le Marketer obtient également le statut de "Premium Marketer".

Le statut de "Premium Marketer" est maintenu aussi longtemps que la Convention Marketing Lyconet est en vigueur, et ce même si le Marketer ne se trouve plus à un niveau de carrière.

5.1. Atteinte d'un niveau de carrière

Pour parvenir à un niveau de carrière précis, le Marketer doit remplir **les deux** conditions préalables suivantes:

Prérequis 1:

Le Marketer doit générer, avec son organisation et au cours d'un mois de production, le volume total de SP+ indiqué dans le tableau ci-après. À cet égard, tous les SP+ générés durant le mois de production correspondant sont pris en compte.

Prérequis 2:

Le nombre minimum de SP+ indiqué dans le tableau ci-après doit être totalisé par l'ensemble des lignées* du Marketer au sein de son organisation. Les SP+ doivent provenir d'au moins 3 lignées et seul le nombre maximum de SP+ indiqué dans le tableau ci-après peut être pris en compte pour chacune d'elles. Les SP+ résultant des achats et commandes du Marketer (SP+ personnels) ne sont pas pris en compte pour le Prérequis 2.

Prérequis 1	
Niveau de carrière	Volume 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

Prérequis 2			
Nombre minimum de SP+ de toutes les lignées	Nombre maximum de SP+ pris en compte par lignée		
	Lignée 1	Lignée 2	Lignée 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

* Au sein de l'organisation d'un Marketer, une lignée est formée pour chaque Marketer directement recommandé et sa propre organisation.

Lignées bonus

Chaque Marketer dispose de 3 lignes bonus distinctes, en sus des lignes de sa propre organisation. Tous les SP+ ayant été générés suite aux achats et commandes des clients du Marketer sont répartis de manière égale sur ces 3 lignes bonus. Les autres SP+, répartis eux aussi de manière égale sur ces lignes bonus, sont affichés séparément. Le nombre maximal de SP+ pris en compte par ligne, qui est indiqué dans le tableau, ne s'applique pas aux 3 lignes bonus.

Premier exemple:

Un Marketer souhaite atteindre le niveau de carrière 2. Celui-ci a généré, avec son organisation, un total de 1 630 SP+ durant le mois de production. Ces SP+ sont répartis de la sorte:

Volume total de SP+ (Prérequis 1)

Lignée bonus 1	Lignée bonus 2	Lignée bonus 3	Lignée 1	Lignée 2	Lignée 3	Lignée 4	Lignée 5	Autres lignes	SP+ personnels	Total (génééré/ requis)	
100	100	100	850	200	150	50	0	0	80	1 630/1 600	✓

Le Marketer a généré le volume total de SP+ requis et remplit donc la première condition préalable au niveau de carrière 2.

SP+ pris en compte (Prérequis 2)

Lignée bonus 1	Lignée bonus 2	Lignée bonus 3	Lignée 1	Lignée 2	Lignée 3	Lignée 4	Lignée 5	Autres lignes	SP+ personnels	Total (génééré/ requis)	
100	100	100	300	200	150	50	0	0	0	1 000/900	✓

Le nombre minimum de SP+ requis a été généré via les lignes du Marketer. Le Marketer remplit donc également la deuxième condition préalable et atteint le niveau de carrière 2.

Deuxième exemple:

Un Marketer souhaite atteindre le niveau de carrière 3. Celui-ci a généré, avec son organisation, un total de 6 800 SP+ durant le mois de production. Ces SP+ sont répartis de la sorte:

Volume total de SP+ (Prérequis 1)

Lignée bonus 1	Lignée bonus 2	Lignée bonus 3	Lignée 1	Lignée 2	Lignée 3	Lignée 4	Lignée 5	Autres lignes	SP+ personnels	Total (génééré/ requis)	
210	210	210	3 700	2 000	150	100	20	0	200	6 800/6 000	✓

Le Marketer a généré le volume total de SP+ requis et remplit donc la première condition préalable au niveau de carrière 3.

SP+ pris en compte (Prérequis 2)

Lignée bonus 1	Lignée bonus 2	Lignée bonus 3	Lignée 1	Lignée 2	Lignée 3	Lignée 4	Lignée 5	Autres lignes	SP+ personnels	Total (général/requis)	
210	210	210	1 000	1 000	150	100	20	0	0	2 900/3 000	X

Le Marketer ne remplit pas la deuxième condition préalable et n'atteint donc pas le niveau de carrière 3. Pour que la deuxième condition préalable soit remplie, 100 SP+ supplémentaires doivent être générés dans ses lignes (à l'exception de la ligne 1 et de la ligne 2 où le nombre maximum de SP+ pouvant être pris en compte a déjà été obtenu).

Troisième exemple:

Un Marketer souhaite atteindre le niveau de carrière 2. Celui-ci a généré, à travers ses lignes bonus ainsi que ses achats et commandes personnels, un total de 1 600 SP+ au cours du mois de production. Ces SP+ sont répartis de la sorte:

Volume total de SP+ (Prérequis 1)

Lignée bonus 1	Lignée bonus 2	Lignée bonus 3	Lignée 1	Lignée 2	Lignée 3	Lignée 4	Lignée 5	Autres lignes	SP+ personnels	Total (général/requis)	
500	500	500	0	0	0	0	0	0	100	1 600/1 600	✓

Le Marketer a généré le volume total de SP+ requis et remplit donc la première condition préalable au niveau de carrière 2.

SP+ pris en compte (Prérequis 2)

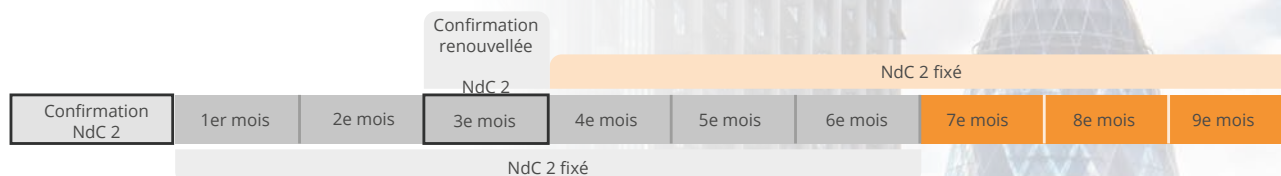
Lignée bonus 1	Lignée bonus 2	Lignée bonus 3	Lignée 1	Lignée 2	Lignée 3	Lignée 4	Lignée 5	Autres lignes	SP+ personnels	Total (général/requis)	
500	500	500	0	0	0	0	0	0	0	1 500/900	✓

Le nombre minimum de SP+ requis a été généré via les lignes bonus du Marketer. Le Marketer remplit donc également la deuxième condition préalable et atteint le niveau de carrière 2.

Confirmation et fixation d'un niveau de carrière

Si le Marketer obtient, au cours d'un mois de production, le nombre de SP+ requis pour un niveau de carrière précis, ce dernier est automatiquement considéré comme confirmé.

Lorsque le Marketer confirme un niveau de carrière, celui-ci est considéré comme fixé pour les 6 mois de production à venir. En revanche, si le Marketer ne confirme pas à nouveau le niveau de carrière fixé durant cette période, le niveau de carrière précédent sera considéré comme fixé pour 6 mois de production supplémentaires.



5.2. Bonus de carrière

Lors de chaque mois de production **au cours duquel le Marketer confirme un niveau de carrière**, celui-ci est en droit de bénéficier d'un bonus de carrière relatif au niveau de carrière correspondant. Le montant du bonus de carrière octroyé est indiqué dans le tableau ci-après.

Bonus de carrière selon le niveau de carrière								
Niveau de carrière	1	2	3	4	5	6	7	8
Bonus de carrière	75 CHF	300 CHF	750 CHF	1 800 CHF	4 500 CHF	12 000 CHF	30 000 CHF	75 000 CHF

5.3. Commission de carrière

Lors de chaque mois de production **au cours duquel le Marketer confirme ou fixe un niveau de carrière**, celui-ci est en droit de bénéficier d'une commission de carrière relative au niveau de carrière correspondant. Constitue la base du calcul de la commission de carrière le nombre total de SP+ issus de l'organisation du Marketer et de ses achats et/ou commandes personnels. Le montant de la commission de carrière octroyée par SP+ est indiqué dans le tableau ci-après.

Commission de carrière selon le niveau de carrière								
Niveau de carrière	1	2	3	4	5	6	7	8
Commission de carrière par SP+	0,0375 CHF	0,04875 CHF	0,05625 CHF	0,06375 CHF	0,07125 CHF	0,07875 CHF	0,08625 CHF	0,09375 CHF

Le nombre de SP+ issus des achats et/ou commandes effectués, au sein de l'organisation du Marketer, par le Marketer même, par ses clients, par les Marketers sans niveau de carrière et par leurs propres clients est multiplié par le taux plein de la commission de carrière applicable au niveau de carrière respectivement atteint et confirmé ou fixé.

Le nombre de SP+ issus des achats et/ou commandes effectués par les Marketers d'une lignée directe ayant eux-mêmes atteint un niveau de carrière (confirmé ou fixé) ainsi que le nombre de SP+ générés au sein de leur propre organisation sont multipliés par un taux réduit (différence entre les deux niveaux de carrière), le taux du niveau de carrière inférieur étant déduit du taux du niveau de carrière supérieur.

Exemple:

Un Marketer a confirmé le niveau de carrière 6. Durant le même mois de production, un Marketer qu'il a recommandé a confirmé le niveau de carrière 4. Les SP+ de cette lignée directe ne seront rémunérés au Marketer de niveau de carrière 6 qu'à hauteur de 0,015 CHF par SP+. Ce taux de 0,015 CHF par SP+ correspond à la différence entre la commission de carrière applicable au niveau de carrière 6 (atteint par le Marketer) et la commission de carrière applicable au niveau de carrière 4 (atteint par le Marketer recommandé).

6. Versement des rémunérations

Les rémunérations auxquelles le Marketer peut prétendre lui sont versées sur le compte bancaire qu'il a renseigné dès lors qu'un montant minimal de **50 CHF** a été cumulé et que le Marketer a eu au moins une fois **5 clients actifs***. Pour chaque mois de production, la date de versement des rémunérations est visible dans la rubrique "Dates de production" de la section Téléchargements de l'espace personnel du Marketer, sur le site internet www.lyconet.com.

Dans le cas où Lyconet proposerait au Marketer d'autres méthodes d'obtention des rémunérations dues, celles-ci seront indiquées sur www.lyconet.com et pourront être sélectionnées dans le profil personnel du Marketer.

* Sont désignés comme clients actifs d'un Marketer tous les membres du Benefit Program faisant partie de son organisation (jusqu'au prochain Marketer), n'ayant pas conclu la Convention Marketing Lyconet, n'étant donc pas eux-mêmes des Marketers et ayant réalisé un ou plusieurs achats à hauteur de 10 CHF auprès de myWorld et/ou d'entreprises partenaires. Les Marketers et les entreprises partenaires recommandés directement, lesquels sont aussi membres du Benefit Program, comptent également comme des clients actifs à condition qu'ils aient réalisé un ou plusieurs achats à hauteur de 10 CHF auprès de myWorld et/ou d'entreprises partenaires.