

RabaisLocal — Pourquoi le modèle peut être légal au Canada

Avis important

Ce document est un outil de compréhension et de conformité générale. Il ne remplace pas l'avis d'un avocat.

L'objectif est d'expliquer simplement :

1. ce qui est légal dans un modèle MLM ou affilié au Canada;
 2. ce qui est illégal ou dangereux;
 3. pourquoi le modèle RabaisLocal peut être légalement défendable s'il respecte ces règles.
-

1. La règle principale au Canada

Au Canada, un plan de marketing multiniveau peut être légal lorsqu'il repose sur la vente réelle de produits ou de services. Le Bureau de la concurrence précise qu'un plan de marketing multiniveau est un modèle légal de vente de biens et services, tandis qu'un système pyramidal est illégal et constitue une infraction criminelle.

Règle simple

Un modèle légal paie pour une vraie activité commerciale.

Un modèle illégal paie surtout pour recruter des gens.

2. Ce qui est légal

2.1 Vendre un vrai produit ou service

C'est légal lorsqu'une entreprise offre un produit, un service, une plateforme, des outils ou une valeur réelle aux utilisateurs.

Dans un MLM légal, la valeur ne doit pas dépendre uniquement du recrutement.

Pourquoi RabaisLocal respecte ce principe

RabaisLocal ne repose pas seulement sur le recrutement d'affiliés.

La plateforme offre une vraie valeur commerciale :

- visibilité pour les commerçants;
- rabais pour les consommateurs;
- outils de présentation pour les affiliés;
- pages personnalisées;
- système de référence;
- accompagnement;
- possibilité d'aider des commerces locaux à obtenir plus de visibilité.

La valeur principale de RabaisLocal vient donc d'une plateforme locale, de services numériques, de rabais, de commerçants, de consommateurs et d'activité réelle.

2.2 Payer des commissions sur une activité réelle

Il est légal de payer une commission lorsqu'il y a une vraie vente, un vrai client, un abonnement réel, un service utilisé ou une activité commerciale vérifiable.

La Loi sur la concurrence reconnaît le concept d'un plan de marketing multiniveau où des participants peuvent recevoir une compensation liée à la fourniture d'un produit dans une structure à plusieurs niveaux.

Pourquoi RabaisLocal respecte ce principe

RabaisLocal est légalement défendable si les commissions sont liées à des éléments réels comme :

- un commerçant inscrit;
- un service réellement activé;
- une page ou un outil utilisé;
- une activité commerciale vérifiable;
- une vente réelle;
- une transaction réelle;
- un abonnement ou service payé pour une vraie valeur.

Le point important : l'affilié ne doit pas être payé simplement parce qu'il recrute quelqu'un. Il doit être payé parce qu'il a contribué à générer une vraie activité commerciale.

2.3 Avoir une équipe

Il est légal d'avoir une équipe, des niveaux, des rangs ou une structure de duplication.

Ce n'est pas le fait d'avoir plusieurs niveaux qui est illégal. Ce qui devient dangereux, c'est lorsque l'argent vient principalement du recrutement.

Pourquoi RabaisLocal respecte ce principe

RabaisLocal peut encourager la création d'équipe si l'équipe sert à développer une vraie activité commerciale.

Exemples acceptables :

- former une équipe pour faire connaître la plateforme;
- aider les affiliés à présenter les services;
- accompagner les nouveaux affiliés;
- développer des commerçants;
- développer des consommateurs;
- générer de la visibilité réelle;
- augmenter l'utilisation de la plateforme.

La création d'équipe devient légale lorsqu'elle est liée à une activité commerciale réelle, pas à une prime de recrutement.

2.4 Donner des rangs, reconnaissances ou avantages

Une entreprise peut donner des titres, des reconnaissances ou des avantages si les critères sont clairs, honnêtes et non trompeurs.

Exemples :

- affilié actif;
- ambassadeur;
- leader;
- partenaire régional;
- statut spécial;
- reconnaissance de performance;
- accès à des outils supplémentaires.

Pourquoi RabaisLocal respecte ce principe

RabaisLocal peut offrir des statuts ou avantages si les critères sont basés sur :

- l'activité réelle;
- la formation complétée;
- les commerçants réellement accompagnés;
- les consommateurs réellement référés;
- les ventes ou services réellement générés;
- le respect des règles;
- la qualité du suivi.

Ce qui doit être évité : donner un rang uniquement parce qu'une personne a recruté un certain nombre d'affiliés payants.

2.5 Vendre une trousse de départ ou des outils

Une trousse de départ peut être acceptable si elle correspond à une vraie valeur et qu'elle ne sert pas simplement à acheter le droit de recruter.

Le Bureau de la concurrence indique toutefois qu'un plan MLM ne doit pas exiger des achats comme condition de participation, sauf une trousse de démarrage vendue au coût.

Pourquoi RabaisLocal peut respecter ce principe

La trousse affilié RabaisLocal peut être légalement défendable si elle donne une vraie valeur :

- formation;
- outils de présentation;
- accès à une page personnalisée;
- matériel marketing;
- accompagnement;
- système de suivi;
- ressources pour développer l'activité.

La trousse ne doit pas être présentée comme un paiement pour avoir le droit de recruter. Elle doit être présentée comme un ensemble d'outils et de services réels.

3. Ce qui est illégal ou dangereux

3.1 Payer quelqu'un simplement pour recruter

C'est le point le plus dangereux.

Le Bureau de la concurrence indique qu'il est illégal pour un plan MLM d'offrir une compensation pour le recrutement.

Exemple illégal

- « Recrute une personne et gagne 100 \$. »
- « Chaque affilié que tu inscrites te rapporte de l'argent. »
- « Tu es payé quand quelqu'un rejoint ton équipe. »

Position sécuritaire pour RabaisLocal

RabaisLocal ne doit pas payer une commission simplement parce qu'une personne devient affiliée.

La commission doit être rattachée à une vraie activité commerciale :

- service activé;
- page réellement utilisée;
- commerçant accompagné;

- client réel;
 - abonnement réel;
 - transaction réelle;
 - activité vérifiable.
-

3.2 Faire payer pour avoir le droit de recruter

La Loi sur la concurrence définit comme système pyramidal un modèle où un participant paie pour obtenir le droit de recevoir une compensation grâce au recrutement d'autres participants qui paient pour le même droit.

Exemple dangereux

Une personne paie pour entrer, puis gagne seulement si elle fait entrer d'autres personnes qui paient à leur tour.

Position sécuritaire pour RabaisLocal

RabaisLocal doit toujours présenter l'affiliation comme une activité commerciale liée à une plateforme réelle, pas comme un simple droit de recruter.

L'affilié doit comprendre qu'il développe une activité autour :

- des commerçants;
 - des consommateurs;
 - des rabais;
 - de la visibilité locale;
 - des outils numériques;
 - des services de la plateforme.
-

3.3 Obliger des achats inutiles ou exagérés

Un plan MLM devient dangereux s'il oblige les participants à acheter des produits, forfaits ou inventaires importants pour participer ou rester actifs. La Loi sur la concurrence vise notamment les achats obligatoires de produits comme condition de participation, sauf certains achats au coût destinés à faciliter les ventes.

Position sécuritaire pour RabaisLocal

RabaisLocal ne devrait pas obliger les affiliés à acheter un inventaire ou des produits physiques.

C'est un point favorable : RabaisLocal est une plateforme numérique. Il n'y a pas d'inventaire à stocker, pas de boîtes à acheter et pas de produits à accumuler.

3.4 Promettre des revenus garantis

La Loi sur la concurrence exige que les représentations liées à la rémunération soient justes, raisonnables et faites en temps opportun, en tenant compte de la rémunération réellement reçue ou susceptible d'être reçue par les participants typiques.

Au Québec, la Loi sur la protection du consommateur interdit les représentations fausses ou trompeuses, interdit de passer sous silence un fait important et interdit les fausses représentations concernant la rentabilité ou un autre aspect d'une occasion d'affaires.

Exemples à éviter

- « Revenu garanti. »
- « Tu vas remplacer ton salaire. »
- « C'est facile. »
- « Tout le monde peut faire 5 000 \$ par mois. »
- « Tu vas récupérer ton investissement rapidement. »
- « Il suffit de recruter quelques personnes. »

Position sécuritaire pour RabaisLocal

RabaisLocal doit dire clairement :

- aucun revenu n'est garanti;
 - les résultats varient selon les efforts;
 - les résultats varient selon la région;
 - les résultats dépendent de l'activité réelle;
 - les revenus ne viennent pas du simple recrutement;
 - les exemples ne représentent pas nécessairement les résultats typiques.
-

3.5 Cacher des conditions importantes

Au Québec, il est interdit de passer sous silence un fait important dans une représentation faite à un consommateur.

Position sécuritaire pour RabaisLocal

RabaisLocal doit expliquer clairement :

- les frais;
- les conditions;
- ce qui est gratuit;
- ce qui est payant;
- ce que l'affilié reçoit;
- ce que l'affilié ne reçoit pas;
- les règles de commission;
- les limites;
- les conditions de remboursement;

- les obligations de conformité.

4. Tableau simple : légal, illégal et RabaisLocal

Point	Légal ou illégal	Pourquoi	Position RabaisLocal
Vendre un vrai service	Légal	Il y a une vraie valeur commerciale.	RabaisLocal offre une plateforme, des pages, des outils, de la visibilité et des rabais.
Payer sur une vente réelle	Légal	La commission vient d'une activité commerciale réelle.	Les commissions doivent être liées aux commerçants, consommateurs, services ou ventes réelles.
Avoir une équipe	Légal	Une équipe est permise si elle développe de vraies ventes ou services.	RabaisLocal peut encourager l'équipe si elle sert à développer l'activité réelle.
Donner des rangs	Légal	Acceptable si les critères sont honnêtes.	RabaisLocal peut donner des statuts selon l'activité réelle, pas juste le recrutement.
Vendre une trousse utile	Généralement légal	Acceptable si elle contient une vraie valeur.	La trousse doit donner outils, formation, page, accompagnement et ressources.
Payer pour recruter	Illégal / très risqué	Le recrutement ne doit pas être la source directe de rémunération.	RabaisLocal doit éviter toute prime directe pour simple recrutement.
Faire payer pour avoir le droit de recruter	Illégal / très risqué	Cela peut devenir un système pyramidal.	RabaisLocal doit vendre une vraie valeur, pas un droit de recruter.
Obliger un inventaire	Illégal / très risqué	L'inventaire forcé est une pratique dangereuse.	RabaisLocal n'a pas d'inventaire physique à accumuler.
Promettre des revenus	Très risqué	Les revenus doivent être présentés avec prudence et réalisme.	RabaisLocal doit utiliser des avertissements clairs sur les revenus.
Cacher des frais ou conditions	Illégal / très risqué	Les faits importants doivent être divulgués.	RabaisLocal doit afficher clairement les conditions.

5. Pourquoi RabaisLocal est légalement défendable

RabaisLocal est légalement défendable parce que le modèle peut être structuré autour d'une vraie activité commerciale.

5.1 RabaisLocal ne vend pas seulement une opportunité

RabaisLocal offre une plateforme avec une utilité concrète :

- aider les consommateurs à obtenir des rabais;
- aider les commerçants à obtenir de la visibilité;
- aider les affiliés à référer des commerçants et consommateurs;
- fournir des pages, outils, suivis et ressources;
- développer une économie locale.

Le modèle ne dépend donc pas uniquement de l'arrivée de nouveaux affiliés.

5.2 RabaisLocal peut payer sur l'activité réelle

Le modèle devient plus solide si les commissions sont basées sur :

- un commerçant réellement inscrit ou actif;
- une offre réellement publiée;
- un consommateur réellement inscrit;
- une transaction réelle;
- un service réellement vendu;
- une page ou un outil réellement activé;
- un abonnement ou paiement lié à une vraie valeur.

Ce principe éloigne RabaisLocal d'un système pyramidal, car la rémunération est liée à une activité commerciale réelle.

5.3 RabaisLocal n'a pas d'inventaire forcé

Un des grands risques dans les MLM illégaux est l'obligation d'acheter beaucoup d'inventaire.

RabaisLocal n'oblige pas les affiliés à acheter des boîtes de produits ou à stocker de l'inventaire.

C'est un point favorable, car l'affilié ne se retrouve pas avec des produits invendus.

5.4 RabaisLocal peut créer des équipes sans payer le recrutement

Créer une équipe n'est pas interdit.

Ce qui est interdit ou dangereux, c'est de payer uniquement parce qu'une personne a recruté une autre personne.

RabaisLocal peut donc encourager la duplication, la formation et le développement d'équipe si les récompenses sont liées à une vraie activité commerciale.

Exemple sécuritaire :

« Tu peux développer une équipe, mais les revenus sont liés à l'activité réelle générée par les commerçants, consommateurs et services de la plateforme. »

5.5 RabaisLocal peut utiliser une méthode de duplication

Une méthode comme 3-5-10 peut être légale si elle est présentée comme une méthode d'action, de suivi et de constance.

Elle devient dangereuse si elle est présentée comme une promesse de revenu automatique.

Version sécuritaire :

« La méthode 3-5-10 aide l'affilié à créer une routine simple de visibilité, de contacts et de suivis. Elle ne garantit aucun revenu. »

Version à éviter :

« Fais 3 affiliés, qui en font 5, et tu vas gagner automatiquement. »

6. Les règles que RabaisLocal doit toujours respecter

Règle 1 — Ne jamais payer pour le simple recrutement

Aucune commission ne devrait être versée uniquement parce qu'une personne s'inscrit comme affilié.

Règle 2 — Toujours relier les commissions à une vraie activité

Les commissions doivent être liées à des clients, services, ventes, commerçants, consommateurs ou activités vérifiables.

Règle 3 — Ne jamais promettre de revenus

RabaisLocal doit éviter les promesses de revenus rapides, faciles ou garantis.

Règle 4 — Être clair sur les frais

Les frais doivent être expliqués simplement, avant l'inscription.

Règle 5 — Former les affiliés sur ce qu'ils peuvent dire

RabaisLocal doit donner des phrases permises et des phrases interdites aux affiliés.

Règle 6 — Respecter les règles de prospection

Les messages électroniques commerciaux doivent respecter la loi canadienne anti-pourriel. Selon le CRTC, un message électronique commercial doit généralement respecter trois exigences : consentement, identification et mécanisme de désabonnement.

Le CRTC précise aussi qu'un message offrant une occasion d'affaires peut être un message électronique commercial, et que les entreprises utilisant des affiliés peuvent être responsables des violations commises par ces tiers.

7. Phrase officielle recommandée pour RabaisLocal

RabaisLocal n'est pas rémunéré sur le simple recrutement. Les revenus potentiels sont liés à l'activité commerciale réelle générée par la plateforme, notamment les commerçants, les consommateurs, les services utilisés, les ventes ou les résultats vérifiables. Aucun revenu n'est garanti. Les résultats varient selon les efforts, la région, le marché et l'activité réelle générée.

8. Conclusion

RabaisLocal peut être légal au Canada parce que son modèle repose sur une plateforme réelle, des services réels, des commerçants, des consommateurs, des rabais, de la visibilité locale et une activité commerciale vérifiable.

Le modèle devient légalement solide si RabaisLocal respecte une règle centrale :

L'affilié ne doit pas être payé pour recruter. Il doit être rémunéré pour la valeur commerciale réelle générée.

Ce qui rend RabaisLocal différent d'un système pyramidal, c'est que la valeur ne vient pas seulement de l'inscription de nouveaux affiliés. Elle vient de l'utilisation réelle de la plateforme par des commerçants, des consommateurs et des partenaires.

9. Résumé ultra simple

RabaisLocal est légalement défendable parce que :

- il offre une vraie plateforme;
- il offre des outils réels;
- il aide des commerçants réels;
- il sert des consommateurs réels;
- il ne dépend pas seulement du recrutement;
- il n'a pas d'inventaire forcé;
- il peut payer sur l'activité commerciale réelle;
- il peut former des équipes sans payer directement le recrutement.

RabaisLocal doit éviter :

- payer pour le simple recrutement;
- promettre des revenus;
- cacher des frais;
- exagérer les résultats;
- présenter la méthode 3-5-10 comme une formule d'argent automatique;
- laisser les affiliés faire des promesses non conformes.