

D'où vient l'argent pour payer les affiliés ?



Document explicatif professionnel - commissions basées sur une activité commerciale réelle



Objectif : expliquer simplement que l'argent utilisé pour payer les affiliés provient d'un forfait, d'un service ou d'un achat réel effectué par un commerçant - et non du simple recrutement.



Ce document présente des exemples chiffrés pour montrer comment un montant payé par un commerçant peut être réparti entre les affiliés admissibles et un compte spécial destiné aux bonus, promotions, fonds de croissance ou réserves opérationnelles.



Les chiffres utilisés sont des exemples illustratifs. Ils servent à comprendre la logique. Le plan réel de rémunération doit toujours être présenté dans un document officiel.

#	Sujets	Ce que vous trouverez
1	Principe de base	D'où vient l'argent et pourquoi ce n'est pas une prime de recrutement.
2	Exemple 1	Un commerçant achète un forfait de 50 \$ et a été trouvé au niveau 7.
3	Exemple 2	Un commerçant achète un forfait de 50 \$ et a été trouvé au niveau 4.
4	Projection	Affiliés x3, consommateurs x3 et commerçants x4 par niveau.
5	Formulation	Explication simple et conforme à donner aux gens.



Règle simple : une commission saine provient d'une valeur commerciale réelle. Elle ne devrait pas provenir du simple fait qu'une personne rejoint une équipe.



2. Exemple 1 - commerçant trouvé au niveau 7



Hypothèse : un commerçant achète un forfait de 50 \$ et a été trouvé par un affilié au niveau 7.

 Niveau	 Description	 Commerçants*	 Commission	 Montant
1	Niveau 1 (toi)	3	2 %	1,00 \$
2	Niveau 2	12	3 %	1,50 \$
3	Niveau 3	48	4 %	2,00 \$
4	Niveau 4	192	4 %	2,00 \$
5	Niveau 5	768	5 %	2,50 \$
6	Niveau 6	3 072	5 %	2,50 \$
7	Niveau 7 - — Affilié qui a trouvé le commerçant	12 288	25 %	12,50 \$

*La colonne commerçants est une projection illustrative de l'exemple 3. Elle ne change pas le calcul du forfait de 50 \$.



Total versé en commissions

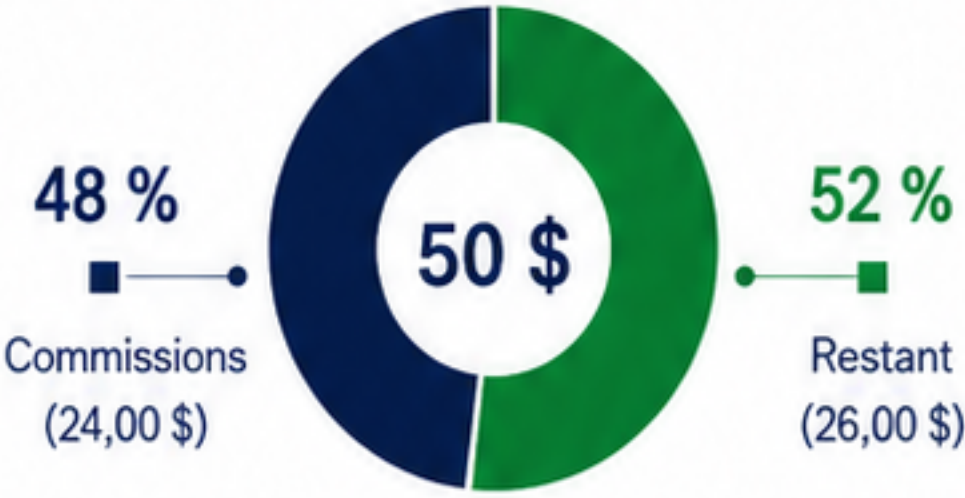
48 % = 24,00 \$



Montant restant

52 % = 26,00 \$

Répartition du 50 \$



Montant restant exact : 50 \$ - 24,00 \$ = 26,00 \$. Ce montant peut servir à des bonus, voyages, promotions, fonds de croissance ou réserve opérationnelle.



3. Exemple 2 – commerçant trouvé au niveau 4



Hypothèse : un commerçant achète un forfait de 50 \$ et a été trouvé par un affilié au niveau 4.

Niveau	Description	Commerçants*	Commission	Montant
1	Niveau 1 (toi)	3	4 %	2,00 \$
2	Niveau 2	12	5 %	2,50 \$
3	Niveau 3	48	5 %	2,50 \$
4	Niveau 4 — Affilié qui a trouvé le commerçant	192	25 %	12,50 \$

*La colonne commerçants est une projection illustrative de l'exemple 3. Elle ne change pas le calcul du forfait de 50 \$.



Total versé en commissions

39 % = 19,50 \$



Montant restant

61 % = 30,50 \$

Répartition du 50 \$



- 39 % commissions = 19,50 \$
- 61 % restant = 30,50 \$



Montant restant exact : 50 \$ - 19,50 \$ = 30,50 \$. Ce montant peut servir à des bonus, voyages, promotions, fonds de croissance ou réserve opérationnelle.

1. Le principe de base

Les affiliés sont payés à partir d'une activité commerciale réelle.



Dans les exemples suivants, un commerçant achète un forfait de 50 \$.
Ce montant de 50 \$ devient la source d'argent utilisée pour calculer les commissions admissibles.

La logique est donc différente d'un modèle où une personne serait payée uniquement parce qu'elle a recruté un nouvel affilié.

1		Un commerçant achète un forfait ou un service.
2		Le système identifie l'affilié qui a amené le commerçant.
3		Les commissions sont réparties selon les niveaux admissibles.
4		Le montant non versé en commissions peut rester dans l'entreprise ou être placé dans un compte spécial.



À retenir : la commission vient du forfait payé par le commerçant. Elle ne vient pas du simple recrutement.



Les colonnes de projection de commerçants dans les exemples 1 et 2 sont uniquement illustratives. Elles ne changent jamais le calcul du forfait de 50 \$.



4. Projection théorique par niveau



Hypothèse simple : chaque affilié trouve 3 affiliés et 10 consommateurs.
Pour les commerçants : base de 3 commerçants, puis multiplication par 4 à chaque niveau.

Niveau	Nouveaux affiliés	Nouveaux commerçants	Nouveaux consommateurs	Cumul affiliés	Cumul commerçants	Cumul consommateurs
1	3	3	10	3	3	10
2	9	12	30	12	15	40
3	27	48	90	39	63	130
4	81	192	270	120	255	400
5	243	768	810	363	1 023	1 210
6	729	3 072	2 430	1 092	4 095	3 640
7	2 187	12 288	7 290	3 279	16 383	10 930



APRÈS 7 NIVEAUX

3 279

Affiliés

16 383

Commerçants

10 930

Consommateurs



Important : cette projection sert uniquement à illustrer la duplication théorique.
Elle ne garantit aucun résultat, aucun revenu et aucun nombre réel de commerçants.



5. Explication simple à donner aux gens



Quand un commerçant achète un forfait ou un service, une partie du montant peut servir à payer les affiliés qui ont contribué à générer cette activité commerciale.



L'affilié qui a amené le commerçant reçoit une plus grande part, parce qu'il est directement à l'origine de l'activité. Les niveaux au-dessus peuvent recevoir une part plus petite, selon le plan prévu.



La partie qui n'est pas versée en commissions peut être conservée par l'entreprise ou remise dans un compte spécial servant à financer des bonus, promotions, voyages, fonds de croissance ou réserves opérationnelles.

✓ Ce qu'il faut dire	✗ Ce qu'il ne faut pas dire
✓ Les commissions viennent d'un forfait ou service réel payé par un commerçant.	✗ Tu es payé simplement parce que tu recrutes une personne.
✓ Les résultats varient selon l'activité réelle générée.	✗ C'est automatique, facile ou garanti.
✓ Les exemples sont illustratifs et servent à comprendre la logique.	✗ Présenter la projection comme un résultat certain.



Phrase recommandée : Les commissions des affiliés proviennent d'une activité commerciale réelle, comme l'achat d'un forfait ou d'un service par un commerçant. Aucun revenu n'est garanti et les résultats peuvent varier.



Vérification des chiffres : Exemple 1 = 24,00 \$ de commissions et 26,00 \$ restant. Exemple 2 = 19,50 \$ de commissions et 30,50 \$ restant. Projection commerçants x4 = 16 383 commerçants cumulés après 7 niveaux.

