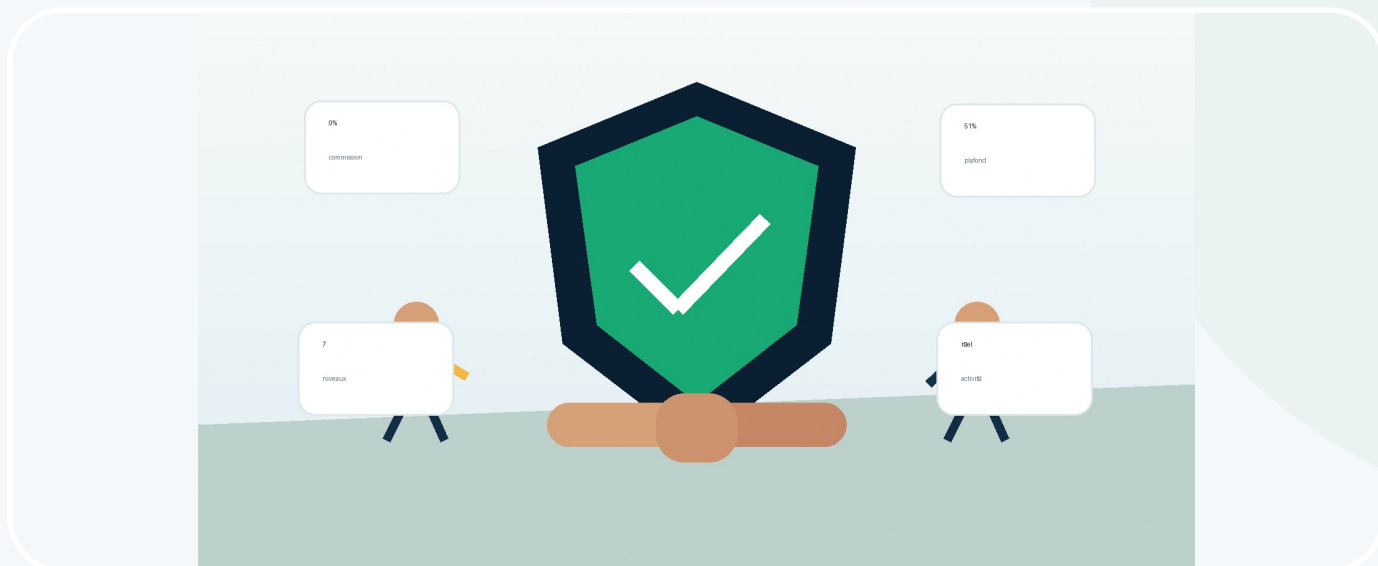




Le Pacte de Confiance RabaisLocal

Une façon simple, transparente et durable de faire grandir l'économie locale - sans commission sur les ventes des commerçants.

Le principe : la plateforme crée une vraie valeur locale. RabaisLocal Marketing aide cette valeur à circuler par la recommandation.



Pourquoi ce pacte existe

RabaisLocal doit inspirer confiance dès la première explication. Ce document clarifie ce que le modèle fait, ce qu'il ne fait pas, et les règles qui protègent le réseau.

1 Le problème à éviter

Plusieurs modèles de réseau ont perdu la confiance du public parce qu'ils reposaient trop sur le recrutement, des frais récurrents, des promesses de revenus ou des structures impossibles à soutenir.

2 Notre réponse

RabaisLocal mise sur une plateforme utile : rabais locaux, commerçants visibles, consommateurs actifs, crédits, abonnements et services. Les commissions doivent être liées à cette activité réelle.

Phrase simple à retenir : RabaisLocal est la plateforme de rabais. RabaisLocal Marketing est le moteur de croissance qui fait connaître la plateforme grâce à un programme d'affiliation 2.0.

Note de prudence : ce document présente une structure de communication. Il ne remplace pas un avis juridique. Toute version publique finale devrait être validée par un conseiller compétent au Québec.

6 engagements clairs

Un pacte de confiance doit être facile à comprendre. Pas de brouillard, pas de poudre aux yeux, pas de phrase qui sent le “revenu garanti” à trois kilomètres.

1 Activité réelle avant tout

Les commissions sont rattachées à l'utilisation réelle de la plateforme : crédits, abonnements, services et activité admissible.

2 Pas de pay-to-play

Le rang ne doit pas s'acheter par un gros forfait. L'accès aux outils sert à travailler, pas à acheter une illusion de succès.

3 Aucun inventaire

Pas de stock à accumuler, pas de garage rempli, pas de pression d'achat personnel pour rester dans le jeu.

4 Redistribution contrôlée

Le modèle doit rester plafonné et limité pour éviter de promettre plus que ce que les chiffres peuvent soutenir.

5 Risque réduit

Les frais futurs prévus sont conçus pour être prélevés sur les profits générés, selon les règles du programme.

6 Communication honnête

Aucun revenu garanti. Les résultats dépendent de l'activité, du marché, de la rétention et de l'exécution réelle.

Objectif : bâtir un modèle assez simple pour être expliqué rapidement, mais assez discipliné pour durer.

Sécurité mathématique

Un programme durable ne promet pas des paiements infinis. Il établit des limites, contrôle la redistribution et refuse les promesses que les chiffres ne peuvent pas payer.

51 %

Enveloppe de redistribution contrôlée, à valider selon la version finale du plan.

7

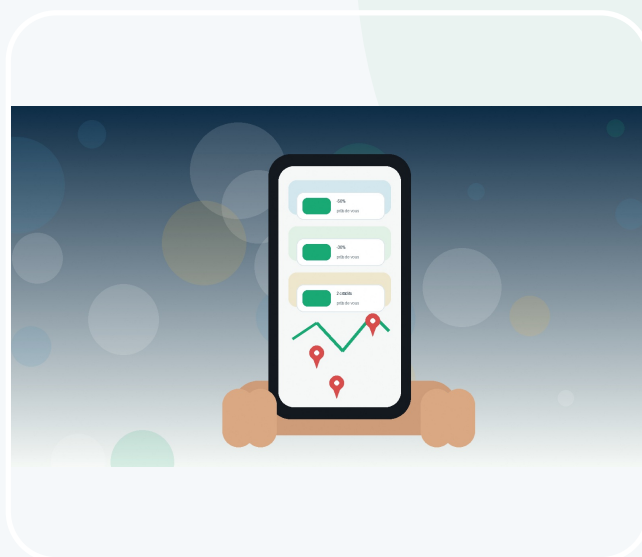
Profondeur standard limitée pour garder le plan plus lisible et plus soutenable.

0 \$

Aucun achat de stock, aucun inventaire obligatoire pour participer.

Réel

Paiement lié à l'activité économique admissible de la plateforme.



1

Pourquoi limiter la profondeur ?

Plus un plan paie sur une profondeur excessive, plus il devient difficile à soutenir. RabaisLocal doit garder un modèle compréhensible, contrôlable et responsable.

2

Pourquoi plafonner la redistribution ?

Un plafond protège le système. Il évite de vendre un plan qui semble généreux sur papier, mais qui devient fragile dès que l'activité réelle varie.

La promesse n'est pas "tout le monde va gagner gros". La promesse est : un modèle plus clair, plus prudent et rattaché à une vraie plateforme locale.

D'où vient l'argent ?

Le cœur du pacte est simple : l'argent doit venir d'une vraie utilisation de RabaisLocal, pas d'un recrutement vide.



Règle de confiance

Aucune commission ne devrait être présentée comme provenant du simple fait de recruter une personne sans activité admissible. La valeur doit venir de la plateforme, de ses clients et de ses services.

RabaisLocal vs modèle à risque

Le message doit être ferme, mais pas agressif. On ne descend pas les autres : on montre pourquoi notre approche est plus claire.

Modèle à risque	Approche RabaisLocal
Revenu surtout basé sur le recrutement	Revenu lié à l'activité réelle de la plateforme
Achats personnels ou stock à écouler	Aucun inventaire obligatoire
Frais mensuels même sans revenus	Frais futurs prévus sur profits générés
Promesses de gains rapides	Aucun revenu garanti
Structure floue ou trop profonde	Profondeur limitée et règles simplifiées
Produit secondaire ou peu utile	Rabais locaux, crédits, visibilité commerçants
Pression et discours agressif	Recommandation simple et positionnement local

Le bon angle public : programme d'affiliation 2.0, recommandation locale, activité économique réelle. Pas "deviens riche vite". Pas "recrute et encaisse".



Ce qu'on communique clairement

La confiance ne vient pas de beaux mots. Elle vient de limites claires, de phrases prudentes et d'un message qui tient debout.

1 On dit clairement

Activité réelle, zéro commission commerçant, crédits flexibles, IA et impact local.

1 RabaisLocal

Plateforme de rabais, crédits, commerces et visibilité locale.

2 On évite

Promesses de revenus, exagérations, pression et confusion entre plateforme et marketing.

2 RabaisLocal Marketing

Moteur de croissance et programme d'affiliation 2.0.

3 On rappelle

Les offres et fonctions se déploient selon l'état officiel de la plateforme.

3 Pacte final

Utile pour commerçants. Avantageux pour consommateurs. Plus équitable pour affiliés.

Un modèle local, utile et construit pour durer.

Le pacte : plus de transparence, moins de promesses, plus de valeur réelle.