

# OLYLIFE

# LE PLAN DE RÉMUNÉRATION

# EXPLIQUÉ

Un guide clair des règles, calculs et exemples du plan

---



## Avertissement important concernant ce guide pédagogique

Ce guide a été préparé de manière indépendante par des membres d'OlyNation à des fins de formation. OlyNation n'est pas OlyLife et ne crée, n'administre ni ne contrôle le plan de rémunération d'OlyLife. Ce document vise à aider les membres à mieux comprendre le fonctionnement du plan, sur la base des informations dont nous disposons actuellement.

Aucun élément de ce guide ne doit être considéré comme une affirmation de revenus, une présentation de gains ou une garantie de résultats financiers. Les résultats individuels varient selon les ventes de produits, l'activité des clients, la croissance de l'organisation, le développement des leaders, les qualifications et d'autres facteurs.

Si un élément de ce guide diffère du plan de rémunération officiel actuel d'OlyLife, de ses politiques, de ses conditions ou de ses informations publiées, les informations officielles d'OlyLife prévalent.

## Ce qui distingue OlyLife

Avant d'aborder le plan lui-même, il est utile de comprendre certaines différences structurelles du modèle OlyLife.

Les entreprises traditionnelles de vente directe reposent souvent sur des consommables à acheter régulièrement. Dans certains cas, plusieurs personnes d'un même foyer peuvent chacune avoir besoin de leur propre produit ou d'une commande récurrente.

OlyLife est différent.

Avec des produits comme le P90 et le P90+, un seul appareil peut être utilisé par plusieurs membres du foyer. Le même appareil peut aussi servir à présenter le produit et à le faire découvrir à d'autres personnes.

OlyLife a également développé une activité mondiale de produits qui sert des clients dans plus de 160 pays et régions, permettant de nouer des relations avec des clients au-delà d'un seul marché local.

Ce modèle est aussi conçu pour réduire nombre des obligations récurrentes courantes en vente directe.

### Aucun envoi automatique obligatoire

Vous n'avez pas à maintenir une livraison automatique mensuelle de produits simplement pour rester admissible à la participation.

### Aucun abonnement mensuel obligatoire

Aucun abonnement professionnel mensuel n'est requis simplement pour conserver votre centre d'affaires.

### Aucune obligation mensuelle de ventes pour rester actif

Vous n'avez pas à conserver un nombre précis de clients ou un montant de ventes mensuelles prédéfini simplement pour rester actif dans le plan de rémunération.

### Aucune requalification mensuelle de rang

Le volume de rang de carrière est cumulatif. Une fois généré, le volume admissible à la progression de carrière n'est pas remis à zéro chaque mois. Les rangs à vie sont cumulatifs et, une fois atteints, ne se perdent pas.

Des conditions annuelles de maintien distinctes peuvent s'appliquer à la participation à la Réserve mondiale pour certains rangs.

### **Le volume admissible non apparié peut être reporté**

Le volume admissible non apparié des ventes de groupe peut être reporté et rester disponible pour un appariement ultérieur.

Certaines règles s'appliquent lorsque le volume apparié atteint le plafond quotidien de commissions applicable ; elles sont expliquées plus loin dans ce guide.

### **Les commissions sont calculées toutes les 24 heures**

OlyLife clôture son cycle d'activité quotidien et calcule les commissions toutes les 24 heures, permettant aux membres de suivre leur activité chaque jour.

### **D'abord client. L'activité professionnelle est facultative.**

Chacun commence comme client en achetant un produit OlyLife. Cet achat donne aussi accès à un centre d'affaires, mais la participation à l'activité est facultative.

Un client peut simplement profiter des produits.

S'il choisit de faire découvrir OlyLife à d'autres personnes, le plan lui permet de percevoir une rémunération grâce au partage des produits, au développement d'équipe, à la croissance de l'organisation et au leadership.

---

## **1. Comprendre le plan de rémunération OlyLife**

Le plan de rémunération OlyLife est conçu pour récompenser plusieurs étapes de la construction d'une organisation de clients et de leaders.

Dans sa forme la plus simple, il vous récompense pour :

- Présenter personnellement les produits
- Construire un volume équilibré à gauche et à droite
- Développer une organisation
- Former des leaders
- Bénéficier de votre position de placement
- Progresser dans les rangs de carrière

Il existe six principales sources de rémunération :

### **1. Prime de performance (Performance Bonus)**

Récompense les achats admissibles de produits effectués par des clients que vous avez personnellement recommandés.

### **2. Prime de palier (Tier Bonus)**

Récompense les positions admissibles à gauche et à droite lors de l'ouverture de nouveaux niveaux binaires.

### 3. Prime de ventes de groupe (Group Sales Bonus)

Récompense le volume admissible de ventes apparié, généré dans l'ensemble de l'organisation.

### 4. Prime d'accompagnement (Coaching Bonus)

Vous récompense pour le développement de leaders productifs dans l'organisation issue de vos parrainages personnels.

### 5. Prime d'équipe (Team Bonus)

Vous permet de gagner en fonction du Total des primes généré par la personne placée directement au-dessus de vous.

### 6. Réserve mondiale (Global Pool)

Permet aux leaders qualifiés de participer à une réserve à l'échelle de l'entreprise, selon leur rang de carrière.

## 2. Accès aux produits et volume produit

OlyLife utilise actuellement quatre principaux niveaux d'accès aux produits :

| Achat de produits | Montant de l'achat | Volume produit |
|-------------------|--------------------|----------------|
| P2                | \$500              | 375 PV         |
| P3                | \$1,000            | 750 PV         |
| P4                | \$2,000            | 1,500 PV       |
| P5                | \$6,000            | 4,500 PV       |

### Qu'est-ce que le PV ?

PV signifie Product Volume (volume produit).

Pour les achats de produits admissibles :

**75% du montant de l'achat devient du PV.**

Exemple :

**Achat de \$1,000 × 75% = 750 PV**

Le PV est important car il sert au calcul de plusieurs primes et contribue aussi à la progression dans les rangs de carrière.

Tous les achats de produits admissibles génèrent du PV pour le volume de rang, notamment :

- Les achats initiaux de produits
- Les achats de positions de prime de palier
- Les achats supplémentaires admissibles
- Les passages à un niveau supérieur admissibles

### 3. Comprendre votre organisation

Le plan de rémunération utilise deux types de relations organisationnelles. Comprendre leur différence permet de bien mieux comprendre les primes.

#### Arbre de placement binaire (Binary Placement Tree)

L'arbre de placement binaire représente toute la structure de placement de l'organisation.

Il comprend :

- Vos placements
- Vos équipes de gauche et de droite
- Les placements créés par les membres au-dessus de vous
- Votre lignée de placement ascendante
- Toutes les personnes placées sous vous dans l'organisation binaire

L'arbre de placement binaire est important pour :

- La prime de palier
- La prime de ventes de groupe
- La prime d'équipe

#### Arbre de parrainage (Sponsor Tree)

L'arbre de parrainage suit les inscriptions personnelles. Si vous inscrivez personnellement quelqu'un, vous êtes son parrain direct. Si cette personne en inscrit une autre, cette dernière fait partie de la génération suivante de votre arbre de parrainage.

L'arbre de parrainage sert principalement à la :

#### Prime d'accompagnement

#### La seule règle de placement

Il n'existe qu'une seule règle de placement initial obligatoire :

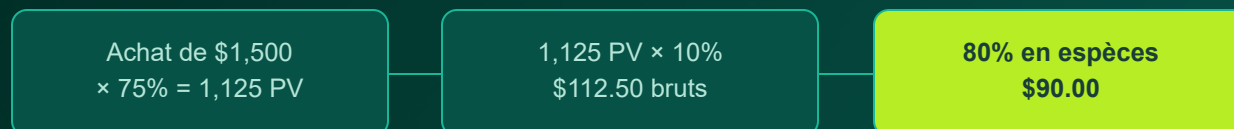
**La première personne que vous inscrivez personnellement doit être placée à votre gauche.**

Après ce premier placement, vous pouvez développer votre organisation comme vous le souhaitez.

Vous n'êtes pas obligé de placer votre deuxième client personnellement inscrit à droite. Toutefois, placer le client suivant à droite est une stratégie simple souvent utilisée pour créer votre première paire gauche-droite.

## 4. Prime de performance

### UNE VENTE DE PRODUIT, ÉTAPE PAR ÉTAPE



20% du brut → \$22.50 en Points produits de rachat

Exemple illustratif du P90 Plus. Les qualifications applicables doivent être remplies.

La prime de performance vous récompense lorsqu'un client que vous recommandez personnellement effectue un achat de produits admissible.

### Formule

**Prime de performance = 10% du volume produit**

Par exemple, si un achat admissible génère 750 PV :

**750 PV × 10% = \$75 de prime de performance brute**

### Exemple du P90 Plus

Supposons qu'un client que vous recommandez personnellement achète un P90 Plus à :

**\$1,500**

Avec le calcul du PV à 75% :

**\$1,500 × 75% = 1,125 PV**

Prime de performance :

**1,125 PV × 10% = \$112.50 de prime brute**

OlyLife affecte 20% du Total des primes à des Points produits de rachat.

Dans cet exemple :

**20% de \$112.50 = \$22.50 en Points produits de rachat\***

Montant restant en espèces :

**\$90**

La prime de performance illustrée pour le P90 Plus est donc :

**\$90 en espèces + \$22.50 en Points produits de rachat**

Le relevé des primes dans l'espace membre OlyLife affiche la prime calculée et le montant après l'affectation aux Points produits de rachat.

\*Voir la section 11, « Système de produits et de rachat », pour le fonctionnement des Points produits de rachat, leur valeur d'achat et leurs utilisations possibles.\*

## Votre relation avec le client se poursuit

Un client que vous avez personnellement recommandé reste associé à vous. Lorsqu'il effectue ensuite d'autres achats admissibles ou passe à un niveau supérieur, vous pouvez continuer à percevoir la prime de performance applicable.

La relation avec le client ne prend donc pas nécessairement fin après l'achat initial.

## 5. Prime de palier



La prime de palier récompense le développement équilibré à gauche et à droite lors de l'ouverture de nouveaux niveaux de l'arbre de placement binaire.

Pour comprendre cette prime le plus facilement, il faut comprendre la notion suivante :

### Qu'est-ce qu'une position de prime de palier ?

Une position de prime de palier identifie les positions admissibles à gauche et à droite qui ouvrent chaque nouveau niveau de votre organisation binaire.

### Position de prime de palier #1

La première position admissible à gauche et la première position admissible à droite créent votre première position de prime de palier.

## Position de prime de palier #2

Lorsque l'organisation se développe en profondeur, les positions admissibles suivantes à gauche et à droite qui ouvrent le deuxième niveau binaire deviennent la position de prime de palier #2.

## Position de prime de palier #3

La paire admissible suivante qui ouvre le troisième niveau binaire devient la position de prime de palier #3.

Ce processus peut se poursuivre plus profondément dans l'organisation selon votre qualification produit.

## Profondeur de la prime de palier

Votre qualification produit détermine la profondeur à laquelle vous pouvez participer aux primes de palier.

### P2

P2 donne accès à la rémunération de base et permet de participer à la prime de palier sur :

**10 niveaux**

### P3, P4 et P5

P3 et les niveaux supérieurs donnent accès à :

**Une profondeur organisationnelle illimitée pour la prime de palier**

sous réserve des règles applicables du plan de rémunération.

## Formule de la prime de palier

La prime de palier se calcule sur :

**50% du PV apparié**

L'appariement de cette prime utilise le côté le plus faible.

Exemple :

Gauche : **1,125 PV**

Droite : **750 PV**

Le système apparie : **750 PV**

Les **375 PV** restants du côté le plus fort sont conservés jusqu'à ce qu'un volume futur admissible de position de prime de palier soit disponible du côté opposé.

## Exemple de prime de palier pour le P90 Plus

Supposons que vous recommandiez personnellement deux clients qui achètent chacun un P90 Plus. L'un est placé à gauche et l'autre à droite.

Chaque P90 Plus génère : **1,125 PV**

PV apparié : **1,125 PV**

Prime de palier brute :

**$1,125 \times 50\% = \$562.50$**

Affectation de 20% aux Points produits de rachat : **\$112.50**

Prime de palier restante en espèces :

**\$450**

Si vous avez aussi personnellement recommandé les deux clients :

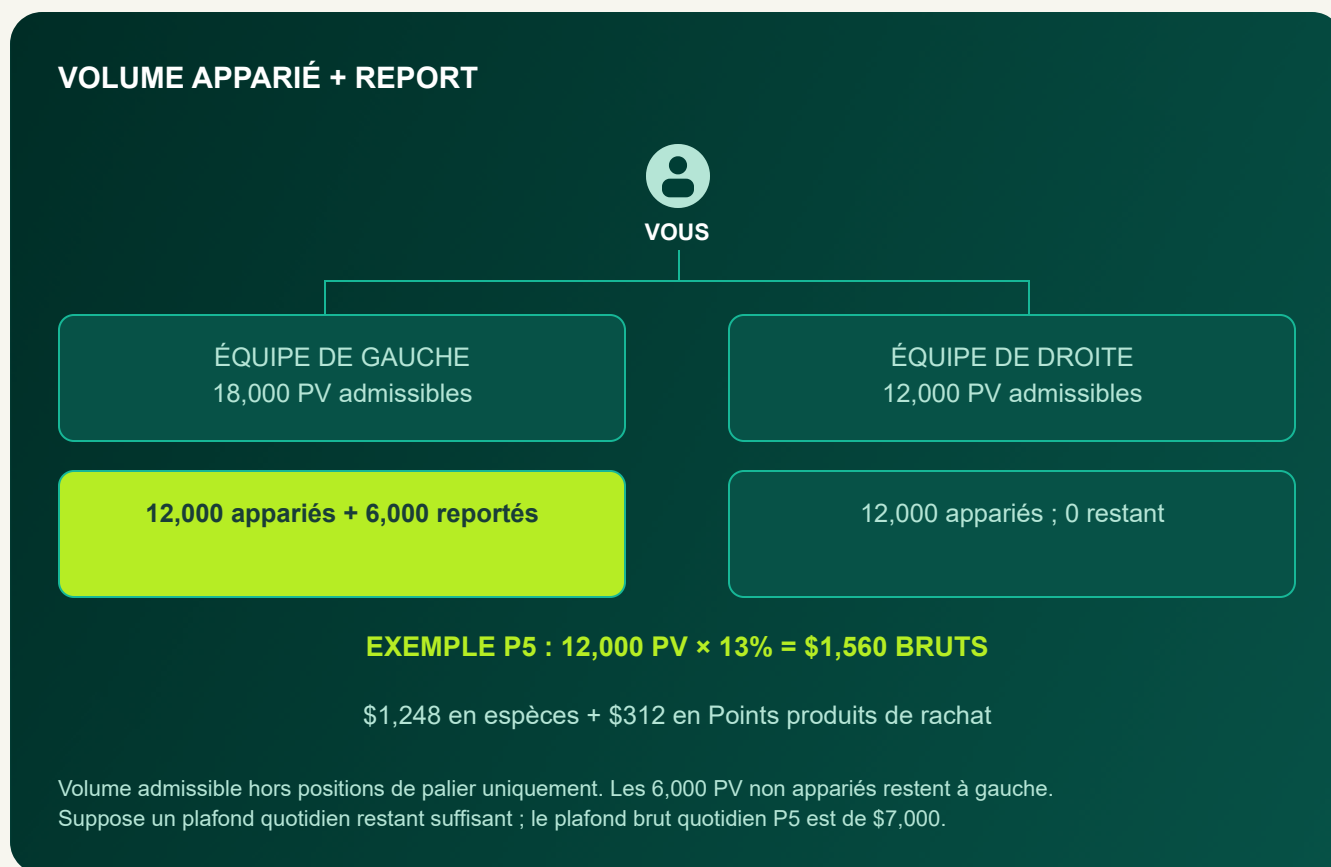
- Première prime de performance : \$90 en espèces
- Deuxième prime de performance : \$90 en espèces
- Prime de palier : \$450 en espèces

Montant total en espèces dans cet exemple :

**\$630**

Cet exemple est fourni uniquement à titre illustratif et suppose que toutes les qualifications applicables sont remplies.

## 6. Prime de ventes de groupe



Cette prime récompense le volume produit organisationnel admissible généré dans l'ensemble de vos équipes de gauche et de droite.

Contrairement à la prime de palier, la prime de ventes de groupe repose sur l'activité de vente continue de l'organisation.

### Fonctionnement de l'appariement des ventes de groupe

Le volume admissible des ventes de groupe s'accumule des deux côtés de l'organisation.

Le système compare :

**Le volume admissible de gauche**

et

**Le volume admissible de droite**

Le côté admissible le plus faible détermine le volume qui peut actuellement être apparié.

Exemple :

Équipe de gauche : **18,000 PV**

Équipe de droite : **12,000 PV**

Volume apparié : **12,000 PV**

Volume non apparié restant à gauche : **6,000 PV**

Ces 6,000 PV non appariés continuent d'être reportés jusqu'à ce qu'un volume admissible se développe du côté opposé.

Pour le retenir simplement :

**Appariez ce qui peut l'être. Reportez ce qui ne peut pas l'être.**

### Taux de la prime de ventes de groupe

| Qualification produit | Taux de ventes de groupe | Plafond brut quotidien |
|-----------------------|--------------------------|------------------------|
| P2                    | 10%                      | \$500                  |
| P3                    | 11%                      | \$1,000                |
| P4                    | 12%                      | \$2,000                |
| P5                    | 13%                      | \$7,000                |

L'affectation applicable de 20% aux Points produits de rachat est prélevée sur le Total des primes du membre.

Exemple pour un plafond quotidien brut de ventes de groupe de \$7,000 :

**20% aux Points produits de rachat = \$1,400**

Montant restant en espèces : **\$5,600**

### Que se passe-t-il lorsque le plafond quotidien est atteint ?

Une fois le plafond quotidien applicable des ventes de groupe atteint :

**Le volume apparié supplémentaire pendant ce même cycle quotidien de rémunération est supprimé.**

Le membre ne reçoit pas de prime de ventes de groupe supplémentaire au-delà du plafond quotidien.

Cependant :

**Le volume non apparié continue d'être reporté.**

Exemple : si un membre a déjà atteint le plafond quotidien et dispose encore de 20,000 PV non appariés du côté le plus fort, ces 20,000 PV continuent d'être reportés car ils n'ont pas encore été appariés.

La distinction est la suivante :

**Volume apparié excédentaire après le plafond → supprimé**

**Volume non apparié → reporté**

### À quel niveau commencent les ventes de groupe ?

La prime de ventes de groupe commence :

#### Au niveau binaire 4

Les trois premiers niveaux binaires sont associés à la structure de la prime de palier.

Les ventes aux niveaux 1–3 qui ne sont pas des positions de prime de palier ne génèrent pas de prime de ventes de groupe.

De plus :

**Un achat désigné comme position de prime de palier ne génère jamais de volume de ventes de groupe.**

Cela reste vrai même lorsque les positions de prime de palier se trouvent plus profondément dans l'organisation.

La prime de ventes de groupe provient d'achats admissibles qui ne sont pas des positions de prime de palier.

Un même achat admissible n'est donc pas comptabilisé à la fois comme :

- Volume de position de prime de palier
- Volume de prime de ventes de groupe

## 7. Prime d'accompagnement

### SUIVRE LA LIGNÉE DE PARRAINAGE PERSONNEL



VOUS

#### Prime d'accompagnement gagnée par vous



DANNY

Génération 1 | \$3,000 de prime brute de ventes de groupe  
10% pour vous = \$300 de prime d'accompagnement brute



JESSICA

Génération 2 | \$3,000 de prime brute de ventes de groupe  
5% pour vous = \$150 de prime d'accompagnement brute

Vous parrainez Danny ; Danny parraine Jessica. Qualifications applicables requises.

La prime d'accompagnement vous récompense pour le développement de leaders au sein de l'organisation issue de vos parrainages personnels.

Elle suit :

### L'arbre de parrainage

et non l'arbre de placement binaire.

### Fonctionnement de la prime d'accompagnement

La prime d'accompagnement repose sur la :

#### Prime brute de ventes de groupe

gagnée au sein de l'organisation issue de vos parrainages personnels.

Génération 1 : **10%**

Génération 2 à 6 : **5% par génération**

Il n'existe :

#### Aucun plafond de prime d'accompagnement

### Exemple de prime d'accompagnement

Supposons que vous parrainiez personnellement Danny.

Danny devient votre : **Génération 1**

Si Danny génère : **\$3,000 de prime brute de ventes de groupe**

Votre prime d'accompagnement : **10% = \$300**

Supposons maintenant que Danny parraine personnellement Jessica.

Jessica devient votre : **Génération 2**

Si Jessica génère : **\$3,000 de prime brute de ventes de groupe**

Votre prime d'accompagnement : **5% = \$150**

L'arbre de parrainage se poursuit selon les liens de parrainage personnel.

Il n'y a pas de compression.

### Qualification pour la prime d'accompagnement

| Qualification produit | Personnes personnellement parrainées | Génération d'accompagnement |
|-----------------------|--------------------------------------|-----------------------------|
| P3                    | 1                                    | Génération 1                |
| P4                    | 3                                    | Génération 1–3              |
| P5                    | 5                                    | Génération 1–6              |

Ces générations sont débloquées une fois l'exigence applicable satisfaite.

Elles ne nécessitent pas de requalification mensuelle continue.

## 8. Prime d'équipe

### LA PERSONNE PLACÉE DIRECTEMENT AU-DESSUS DE VOUS

  
LIGNÉE  
ASCENDANTE

**5% du Total des primes de la personne au-dessus**  
**Prime d'équipe pour vous**

  
VOUS

**Maximum à vie : achat initial × 3**

Exemple : achat initial de \$1,000 → maximum à vie de \$3,000

Les passages à un niveau supérieur n'augmentent pas ce maximum.

Cette prime fonctionne différemment des autres, car elle est liée à la personne placée directement au-dessus de vous dans l'arbre de placement binaire.

### Fonctionnement de la prime d'équipe

La prime d'équipe verse :

#### **5% du Total des primes gagné par la personne placée directement au-dessus de vous**

Si cette personne gagne un Total des primes, vous pouvez recevoir la prime d'équipe applicable de 5%, dans la limite de votre maximum à vie de prime d'équipe.

Si la personne placée directement au-dessus de vous ne gagne rien :

#### **Aucune prime d'équipe n'est générée pour vous.**

La prime d'équipe est directement liée aux résultats de la personne placée immédiatement au-dessus de vous.

### Que comprend le Total des primes ?

Pour la prime d'équipe, le Total des primes comprend actuellement :

- La prime de performance
- La prime de palier
- La prime de ventes de groupe
- La prime d'accompagnement
- La prime d'équipe
- La Réserve mondiale

Puisque la prime d'équipe elle-même est comprise dans le Total des primes, elle peut se transmettre en cascade dans l'organisation de placement.

## Maximum à vie de la prime d'équipe

La prime d'équipe a un maximum à vie égal à :

**3× votre achat initial de produits**

| Achat initial de produits | Maximum à vie de la prime d'équipe |
|---------------------------|------------------------------------|
| \$500                     | \$1,500                            |
| \$1,000                   | \$3,000                            |
| \$2,000                   | \$6,000                            |
| \$6,000                   | \$18,000                           |

Exemple :

Si votre achat initial de produits est de : **\$1,000**

votre maximum à vie de prime d'équipe est de : **\$3,000**

Une fois ce maximum complet de \$3,000 de prime d'équipe reçu :

**Votre prime d'équipe s'arrête définitivement.**

## Les passages à un niveau supérieur n'augmentent pas le maximum de la prime d'équipe

Si votre achat initial est : **P3 — \$1,000**

votre maximum à vie de prime d'équipe est : **\$3,000**

Si vous passez ensuite à : **P4 — \$2,000**

votre maximum de prime d'équipe n'augmente pas à \$6,000.

Il reste de : **\$3,000**

La prime d'équipe est la principale exception aux règles habituelles des passages à un niveau supérieur.

## 9. Réserve mondiale

### DU CHIFFRE D'AFFAIRES MONDIAL AUX PARTS DE RANG

Chiffre d'affaires mondial  
Affectation de 5%

Réserve mondiale  
Parts selon le rang qualifié

Votre rang admissible  
Détermine les parts

**Exemple M1 : 10,000 PV de chaque côté → 1 part**

Une part n'est pas un versement fixe en dollars. Les règles de rang et de maintien s'appliquent.

OlyLife affecte :

**5% du chiffre d'affaires mondial de l'entreprise**

à la Réserve mondiale.

Les leaders qualifiés reçoivent des parts selon le rang de carrière qu'ils atteignent.

### Conditions de rang de la Réserve mondiale

| Rang | PV requis de chaque côté | Parts de la Réserve mondiale |
|------|--------------------------|------------------------------|
| M1   | 10,000 PV                | 1                            |
| M2   | 100,000 PV               | 2                            |
| M3   | 500,000 PV               | 4                            |
| M4   | 1,000,000 PV             | 10                           |
| M5   | 5,000,000 PV             | 20                           |
| M6   | 10,000,000 PV            | 40                           |
| M7   | 50,000,000 PV            | 60                           |

« PV de chaque côté » signifie que l'exigence doit être satisfaite séparément :

**À gauche**

et

**À droite**

Exemple :

M1 exige : **10,000 PV à gauche**

et **10,000 PV à droite**

pour donner droit à : **1 part de la Réserve mondiale**

### Maintien annuel

Il n'y a aucune condition annuelle de maintien pendant la première année.

À partir de la deuxième année :

| Rang | Condition annuelle de maintien                       |
|------|------------------------------------------------------|
| M1   | 1 nouveau client/membre personnellement parrainé     |
| M2   | 2 nouveaux clients/membres personnellement parrainés |
| M3   | 3 nouveaux clients/membres personnellement parrainés |
| M4   | +100,000 PV sur la branche la plus faible            |
| M5   | +200,000 PV sur la branche la plus faible            |
| M6   | +500,000 PV sur la branche la plus faible            |
| M7   | +1,000,000 PV sur la branche la plus faible          |

Pour M1 à M3, les clients ou membres personnellement parrainés doivent être :

#### Nouveaux au cours de l'année concernée

Les clients déjà personnellement parrainés ne comptent pas pour la nouvelle exigence annuelle.

#### Calendrier de la Réserve mondiale

Les conditions annuelles applicables de maintien et de rang de la Réserve mondiale doivent être remplies au plus tard :

#### À la fin du mois de novembre

Si un membre atteint un rang supérieur avant la date limite de novembre, ce rang supérieur peut être retenu pour le nombre de parts de la Réserve mondiale de cette année.

Exemple :

Si un membre atteint : **M4 en octobre**

il est admissible au nombre de parts M4 applicable à la Réserve mondiale de cette année.

Si le membre atteint M4 après la date limite de novembre, l'avantage supérieur s'applique à la période de qualification de l'année suivante.

Les versements de la Réserve mondiale sont prévus :

#### Au 1er trimestre de l'année suivante

et sont couramment effectués en janvier, bien qu'un versement en janvier ne soit pas garanti.

La formule exacte utilisée par l'entreprise pour déterminer la valeur en dollars d'une part individuelle de la Réserve mondiale n'est pas couverte par ce guide.

## 10. Rang de carrière et passages à un niveau supérieur

### Le rang de carrière est cumulatif à vie

Une fois un rang atteint :

**Ce rang à vie ne se perd pas.**

La progression de rang repose sur le PV admissible cumulé.

Tous les achats de produits admissibles contribuent au volume de rang, notamment :

- Les achats initiaux
- Les achats de positions de prime de palier
- Les achats supplémentaires admissibles
- Les passages à un niveau supérieur admissibles

### Augmenter votre qualification produit

Les membres peuvent passer à un niveau supérieur :

#### À tout moment

Il n'y a aucune limite de temps.

Pour ce faire, le membre paie la différence applicable nécessaire pour atteindre le niveau d'achat de produits supérieur.

Exemples :

- P2 → P3
- P3 → P4
- P4 → P5

La qualification supérieure est prise en compte immédiatement.

### Ce qu'un passage à un niveau supérieur peut débloquent

Il peut donner accès à des possibilités de rémunération plus élevées, notamment :

- Des pourcentages de prime de ventes de groupe plus élevés
- Des plafonds quotidiens de ventes de groupe plus élevés
- Des générations supplémentaires de prime d'accompagnement
- D'autres possibilités de rémunération applicables

Il n'y a aucune limite de temps pour passer à un niveau supérieur et accéder à ces primes.

La principale exception est :

#### La prime d'équipe

Un passage à un niveau supérieur n'augmente pas le maximum à vie de la prime d'équipe.

### Fonctionnement du volume de passage à un niveau supérieur

Lorsqu'un membre passe à un niveau supérieur :

- Ce passage génère du PV

- Le PV remonte dans l'organisation
- Le parrain peut recevoir la prime de performance applicable
- Un passage à un niveau supérieur peut devenir une position de prime de palier
- Le PV admissible du passage peut contribuer au volume de ventes de groupe
- Le volume de passage contribue au volume de rang de l'organisation

## 11. Système de produits et de rachat

OlyLife comprend deux systèmes de points distincts :

- Points d'achat (Shopping Points)
- Points produits de rachat (Repurchase Product Points)

### Points d'achat

Les Points d'achat sont générés lors de l'achat de produits OlyLife admissibles.

Les points sont attribués à parts égales à l'acheteur et au parrain.

Exemple : un achat P3 de \$1,000 génère 375 Points d'achat pour l'acheteur et 375 Points d'achat pour le parrain.

### Quantités de Points d'achat

| Achat de produits | L'acheteur reçoit | Le parrain reçoit |
|-------------------|-------------------|-------------------|
| P2                | 187.5             | 187.5             |
| P3                | 375               | 375               |
| P4                | 750               | 750               |
| P5                | 2,250             | 2,250             |

Aucune qualification supplémentaire n'est requise pour que le parrain reçoive les Points d'achat correspondants.

Les Points d'achat n'expirent pas et ne sont pas transférables. Ils peuvent servir à acquérir des vêtements, des objets promotionnels, des articles et des produits liés à la reconnaissance, sous réserve d'admissibilité. Ils peuvent aussi contribuer à la culture d'équipe et à la reconnaissance au sein de l'écosystème OlyLife.

### Points produits de rachat

Les Points produits de rachat sont créés à partir de 20% de votre Total des primes.

Un Point produit de rachat offre un pouvoir d'achat de \$1.

Les Points produits de rachat n'expirent pas, ne sont pas transférables, ne peuvent pas être convertis en espèces et ne peuvent servir qu'à acquérir des produits OlyLife admissibles exclusivement réservés aux membres.

Ils ne peuvent pas servir à acheter les produits standard vendus au détail, tels que P90+, P90, Vitality Wand ou d'autres produits habituels de vente au détail.

Les achats effectués avec des Points produits de rachat ne génèrent pas de commissions.

## 12. Calendrier des commissions, retraits et versements

### Calcul quotidien des commissions

OlyLife utilise l'heure de Singapour pour son cycle quotidien de commissions.

Le volume d'activité quotidien est clôturé à 11:59 PM, heure de Singapour. La commission gagnée la veille apparaît dans l'espace membre OlyLife vers 10:00 AM, heure de Singapour, le lendemain.

Le relevé des primes affiche les informations de calcul des commissions, notamment les montants bruts calculés et la répartition applicable entre espèces et points.

### Retraits de commissions

Il existe actuellement deux cycles de retrait par mois. Les demandes doivent être soumises avant l'échéance applicable : le 15 à 11:59 PM, heure de Singapour, et à la fin du mois à 11:59 PM, heure de Singapour.

Si vous manquez l'échéance applicable, vous devez attendre le cycle de versement suivant. Après approbation d'un retrait, prévoyez jusqu'à 7 jours ouvrés pour recevoir les fonds.

### Modes de versement

Les modes de versement peuvent varier selon le marché. Lorsque cela est pris en charge, les membres des marchés établis peuvent recevoir leurs commissions en monnaie locale. Les marchés émergents peuvent proposer l'USDT ou l'USDC via des réseaux blockchain pris en charge tels qu'Ethereum et Tron. Les modes disponibles peuvent varier selon le marché.

## 13. Questions fréquentes

### Passages à un niveau supérieur et qualification

**Puis-je augmenter mon niveau d'achat de produits ultérieurement ?** Oui. Vous pouvez augmenter votre qualification produit à tout moment en payant la différence applicable entre votre niveau actuel et le niveau supérieur. Il n'y a aucune limite de temps.

**Quand ma nouvelle qualification prend-elle effet ?** La qualification supérieure est prise en compte immédiatement.

**Un passage à un niveau supérieur augmente-t-il mes possibilités de gains sur les ventes de groupe ?** Oui. Il peut débloquer le pourcentage et le plafond quotidien supérieurs applicables aux ventes de groupe.

**Peut-il débloquer davantage de générations de prime d'accompagnement ?** Oui. Une fois les exigences applicables de produit et de parrainage personnel remplies, les générations d'accompagnement supplémentaires sont débloquées.

**Augmente-t-il mon maximum à vie de prime d'équipe ?** Non. Ce maximum est déterminé définitivement par l'achat initial de produits.

**Un passage à un niveau supérieur génère-t-il du volume produit ?** Oui. Ces achats génèrent du PV qui remonte dans l'organisation.

**Mon parrain gagne-t-il une prime de performance lorsque je passe à un niveau supérieur ?** Un passage admissible peut générer la prime de performance applicable pour le parrain.

**Un passage à un niveau supérieur peut-il devenir une position de prime de palier ?** Oui. Un passage admissible peut devenir une position de prime de palier.

**Le volume d'un passage à un niveau supérieur peut-il contribuer aux ventes de groupe ?** Oui, si ce volume est par ailleurs admissible et n'est pas utilisé comme position de prime de palier.

### Paliers et ventes de groupe

**Que se passe-t-il si les deux côtés d'une position de prime de palier ont des PV différents ?** Le système apparie le côté le plus faible. Par exemple, 1,125 PV à gauche et 750 PV à droite sont appariés à hauteur de 750 PV, avec 375 PV restants à gauche pour un appariement futur.

**Une position de prime de palier génère-t-elle aussi du volume de ventes de groupe ?** Non. Tout achat ou volume utilisé comme position de prime de palier est exclu du volume de ventes de groupe.

**Quand la prime de ventes de groupe commence-t-elle ?** Au niveau binaire 4.

**Que devient le volume de ventes de groupe avant le niveau 4 ?** Les ventes des trois premiers niveaux ne génèrent pas de prime de ventes de groupe. Les positions de prime de palier restent exclues du volume de ventes de groupe à toutes les profondeurs.

**Que devient le volume de ventes de groupe non apparié ?** Le volume admissible non apparié est reporté jusqu'à ce qu'un volume admissible correspondant se développe du côté opposé.

**Que se passe-t-il après avoir atteint mon plafond quotidien de ventes de groupe ?** Le volume apparié supplémentaire généré après l'atteinte du plafond quotidien pendant ce même cycle de rémunération est supprimé. Le volume qui reste non apparié continue d'être reporté.

### Accompagnement, prime d'équipe et placement

**La prime d'accompagnement est-elle plafonnée ?** Non. Il n'existe actuellement aucun plafond.

**La prime d'accompagnement utilise-t-elle la prime de ventes de groupe brute ou nette ?** Elle est calculée sur la prime brute de ventes de groupe.

**Dois-je me requalifier chaque mois pour mes générations de prime d'accompagnement ?** Non. Une génération débloquée le reste.

**Y a-t-il une compression dans la prime d'accompagnement ?** Non. Les générations suivent exactement l'arbre de parrainage. La personne que vous parrainez personnellement est la Génération 1 ; la personne qu'elle parraine personnellement est la Génération 2, et ainsi de suite.

**Que signifie le Total des primes pour la prime d'équipe ?** Il comprend la prime de performance, la prime de palier, la prime de ventes de groupe, la prime d'accompagnement, la prime d'équipe et la Réserve mondiale.

**La prime d'équipe peut-elle se transmettre en cascade dans l'arbre de placement binaire ?** Oui. Puisqu'elle est elle-même comprise dans le Total des primes, elle peut se transmettre en cascade entre les positions directement placées admissibles.

**Que se passe-t-il lorsque j'atteins mon maximum à vie de prime d'équipe ?** Votre prime d'équipe s'arrête définitivement.

**Quelle est la seule règle de placement obligatoire ?** La première personne que vous inscrivez personnellement doit être placée à votre gauche. Le placement est ensuite flexible.

**Mon deuxième client personnellement inscrit doit-il être placé à droite ?** Non. Placer le deuxième client à droite est une stratégie pour créer votre première paire, pas une règle obligatoire.

## Rangs et points

**Les rangs de carrière sont-ils remis à zéro ?** Non. Le volume de rang de carrière est cumulatif. Une fois un rang à vie atteint, il ne se perd pas.

**Les achats de positions de prime de palier comptent-ils pour le PV de rang ?** Oui. Leur exclusion concerne spécifiquement le volume de ventes de groupe.

**Les Points d'achat expirent-ils ou sont-ils transférables ?** Non. Ils n'expirent pas et ne sont pas transférables.

**Le parrain a-t-il besoin d'une qualification supplémentaire pour recevoir des Points d'achat ?** Non. Le parrain reçoit les Points d'achat correspondants applicables à l'achat admissible.

**Les Points produits de rachat expirent-ils, sont-ils transférables ou convertibles en espèces ?** Non. Ils n'expirent pas, ne sont pas transférables et ne peuvent pas être convertis en espèces.

**Quelle est la valeur d'un Point produit de rachat ?** Un point équivaut à \$1 de pouvoir d'achat pour des produits admissibles réservés aux membres.

**Les points permettent-ils d'acheter un P90+, un P90 ou un Vitality Wand ?** Non. Ils ne peuvent pas servir à acheter les produits OlyLife standard vendus au détail.

**Les achats effectués avec des Points produits de rachat génèrent-ils des commissions ?** Non.

## Calendrier des commissions

**À quelle heure OlyLife clôture-t-elle chaque journée d'activité ?** À 11:59 PM, heure de Singapour.

**Quand la commission de la veille apparaît-elle dans l'espace membre ?** Vers 10:00 AM, heure de Singapour, le lendemain.

**À quelle fréquence puis-je demander un retrait ?** Il existe deux cycles de retrait de commissions chaque mois.

**Quelles sont les échéances de retrait ?** Avant le 15 à 11:59 PM, heure de Singapour, et avant la fin du mois à 11:59 PM, heure de Singapour.

**Que se passe-t-il si je manque l'échéance de retrait ?** Vous devez attendre le cycle de versement suivant.

**Quel est le délai de réception des fonds après approbation du retrait ?** Prévoyez jusqu'à 7 jours ouvrés.

**Comment les commissions sont-elles versées ?** Les modes disponibles dépendent du marché. Les marchés établis peuvent proposer des versements en monnaie locale. Les marchés émergents peuvent proposer l'USDT ou l'USDC sur les réseaux Ethereum ou Tron pris en charge.

## 14. Une façon simple de retenir le plan

Vous n'avez pas besoin de mémoriser toutes les primes avant de commencer.

La stratégie de départ la plus simple est :

1. Inscrivez votre premier client à gauche.

2. Créez votre prochaine position admissible à droite.
3. Créez votre première paire de prime de palier.
4. Aidez les autres à comprendre comment faire de même.

À mesure que ce processus se reproduit dans l'organisation, d'autres catégories de rémunération peuvent commencer à devenir pertinentes.

Commencez simplement. Créez la paire. Apprenez aux autres à la reproduire. Continuez à reproduire le processus. Grandissez ensemble.

### **Avis pédagogique final**

Ce document est une ressource indépendante de formation des membres d'OlyNation ; il ne s'agit pas d'un document officiel de l'entreprise OlyLife. Il vise à expliquer le plan de rémunération dans un langage clair.

Pour connaître l'intégralité des règles en vigueur, consultez toujours le plan de rémunération officiel d'OlyLife, ses politiques, ses conditions et ses informations publiées.

Pour d'autres ressources pédagogiques OlyNation et formations sur le plan de rémunération, rendez-vous sur OlyNation.team.