VUE D'ENSEMBLE DU PLAN DE RÉMUNÉRATION NORD-AMÉRICAN

TABLE DES MATIÈRES

Vue d'ensemble du Plan de rémunération nord-américain, p.1-6
Échéancier d'entrée des commandes, p.7
Périodes de grâce, p.8

Inclus à la page 3 : **Une Nouvelle prime du Prime de démarrage rapide de février pour les nouveaux PEI inscrits en février 2021**

EN VIGUEUR LE 1ER FÉVRIER 2021

L'OCCASION ACN A ÉTÉ CONÇUE POUR VOUS AIDER À METTRE SUR PIED UNE ENTREPRISE QUI A DU SUCCÈS

Les propriétaires d'entreprise indépendants (PEI) d'ACN peuvent produire des revenus de quatre façons:

1. Commissions résiduelles payées mensuellement en fonction de l'utilisation des services d'ACN par leurs clients personnels.

2. Commissions résiduelles payées mensuellement en fonction de l'utilisation des services d'ACN par les clients des membres de leur équipe.

3. Primes payées chaque semaine basées sur leur acquisition de clients personnels.

4. Primes payées chaque semaine basées sur l'acquisition de clients par les membres de leur équipe.

Seule l'acquisition de clients est rémunérée chez ACN.

Reportez-vous au plan de rémunération d'ACN et aux documents des primes promotionnelles mensuelles pour les détails complets. Les revenus gagnés comme PEI d'ACN sont basés sur les ventes de produits aux clients et sur leur utilisation de ces produits. L'exploitation de votre entreprise ACN vous occasioReportez-vous au plan de rémunération d'ACN et aux documents des primes promotionnelles mensuelles pour les détails complets. Les revenus gagnés comme PEI d'ACN sont basés sur les ventes de produits aux clients et sur leur utilisation de ces produits. L'exploitation de votre entreprise ACN vous occasionnera des dépenses comme les frais d'inscription et de renouvellement, ainsi que d'autres frais d'exploitation. Comme pour toute entreprise, les revenus et la réussite en tant que PEI ne sont pas garantis; ils dépendent principalement des efforts, du dévouement et des aptitudes du PEI et de son équipe. Il est possible que vous ne gagniez aucun profit en tant que PEI, et il est possible que vous perdiez de l'argent si aucun client n'est acquis.

POSITIONS ET QUALIFICATIONS

PEI Tout le monde débute chez ACN en tant que Propriétaire d'entreprise indépendant

Votre objectif devrait être de progresser vers les positions détaillées ci-dessous. Les positions que vous atteignez sont basées sur le nombre total de clients acquis entre vous et votre équipe.

CQ Pei Customer Qualified

LE CQ DOIT MAINTENIR

Vous

7 points client personnels ***provenant d'au moins***

3 services

- OU -

pour FÉVRIER 2021 12 points client personnels provenant d'au moins 2 services

ETL Executive Team Leader

30 POINT CLIENT AU TOTAL *(entre vous et votre équipe)*

L'ETL doit maintenir au moins 7 clients personnels provenant d'au moins 3 services.

RD Regional Director

600 POINT CLIENT AU TOTAL *(entre vous et votre équipe)*

Un minimum de 600 points client au total dans votre équipe avec un maximum de 200 points client par branche.

RVP Regional Vice President

3000 POINT CLIENT AU TOTAL *(entre vous et votre équipe)*

Un minimum de 3000 points client au total dans votre équipe avec un maximum de 750 points client par branche.

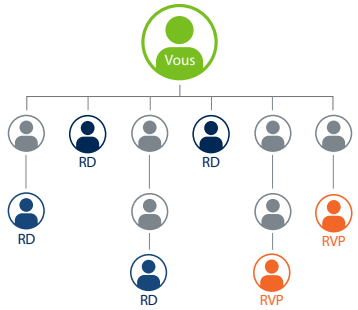
RVP Gold

Critères du RVP, PLUS facturation mensuelle minimale de **200 000 $** dans les niveaux inférieurs *(limite de 60 000 $ par branche).*

RVP Platinum

Critères du RVP, PLUS facturation mensuelle minimale de **300 000 $** dans les niveaux inférieurs (*limite de 100 000 $ par branche*).

SVP Senior Vice President



1 RD ou une position supérieure dans 6 branches distinctes, avec au moins 2 branches de RVP à n'importe quel niveau

500 000 $ en facturation mensuelle dans les niveaux inférieurs (limite de 250 000 $ par branche)

LES RD, RVP ET SVP DOIVENT MAINTENIR UN MINIMUM DE

Vous **15** points client personnels *PROVENANT D'AU MOINS* **5** services

pour recevoir la rémunération prévue pour sa position

Les branches de Team Coordinator (Amérique latine et Asie seulement) comptent dans les branches de RD pour les qualifications.

Reportez-vous au plan de rémunération d'ACN et aux documents des primes promotionnelles mensuelles pour les détails complets. Les revenus gagnés comme PEI d'ACN sont basés sur les ventes de produits aux clients et sur leur utilisation de ces produits. L'exploitation de votre entreprise ACN vous occasioReportez-vous au plan de rémunération d'ACN et aux documents des primes promotionnelles mensuelles pour les détails complets. Les revenus gagnés comme PEI d'ACN sont basés sur les ventes de produits aux clients et sur leur utilisation de ces produits. L'exploitation de votre entreprise ACN vous occasionnera des dépenses comme les frais d'inscription et de renouvellement, ainsi que d'autres frais d'exploitation. Comme pour toute entreprise, les revenus et la réussite en tant que PEI ne sont pas garantis; ils dépendent principalement des efforts, du dévouement et des aptitudes du PEI et de son équipe. Il est possible que vous ne gagniez aucun profit en tant que PEI, et il est possible que vous perdiez de l'argent si aucun client n'est acquis.

©ACN Opportunity, LLC 2021 CompPlan_RP_February 1, 2021

COMMISSIONS MENSUELLES RÉCURRENTES

Avec le temps, la majorité de votre rémunération proviendra des revenus récurrents générés par la facturation mensuelle de vos clients. L'acquisition de clients alimente votre entreprise et crée des revenus durables à long terme, et en enseignant aux gens à faire de même, vous générerez vos propres revenus récurrents.

COMMISSIONS PERSONNELLES

En faisant l'acquisition de vos propres clients, vous pourriez gagner entre 3 % et 20 % de leur facture mensuelle générée en commission.
Ce pourcentage est basé sur votre nombre total de points client personnels.

1-39 points client personnels = 3%

40-59 points client personnels = 5%

60-99 points client personnels = 10%

100 - 149 points client personnels = 14%

150-199 points client personnels = 17%

200+ points client personnels = 20%

COMMISSIONS RÉCURRENTES INDIRECTES

L'échéancier des commissions générées par l'acquisition de clients dans votre organisation et points client personnels requis:

COMMISSION PAR NIVEAU ET SERVICE

Niveaux	Télécommunication et services essentiels			Énergie pour les grandes entreprises	Protection contre le vol d'identité pour les entreprises	QUALIFICATION POUR CHAQUE NIVEAU DE COMMISSION points client personnels
Personnel	3-20%			2%	8%	Voir le tableau explicatif COMMISSIONS PERSONNELLES ci-dessus
1 2	4% 4%			1/2% 1/4 %	1% 1/2%	25
3	4%			1/4%	1/4%	50
4 5	4% 4%			------ ------	------ ------	75
	RVP	**RVP Gold**	**RVP Platinum**			
RVP en ligne directe	1 1/2%	2 1/2%	3%	1/2%	1/2%	Les **RVP Platinum, RVP Gold et RVP en ligne directe** gagnent des commissions le volume commissionnable généré par la facturation du client sous leur 7e niveau jusqu'au 7e niveau du prochain RVP (ou SVP) de leur organisation.
RVP de 1ère génération	1%	1%	1%	------	------	Les **RVP Platinum, RVP Gold et RVP de 1ère génération** gagnent des commissions le volume commissionnable généré par lafacturation du client à partir du 8e niveau du prochain RVP (ou SVP) jusqu'au 7e niveau du second RVP (ou SVP) de leur organisation.
RVP de 2e génération	1/2%	1/2%	1/2%	------	------	Les **RVP Platinum, RVP Gold et RVP de 2e génération** gagnent des commissions le volume commissionnable généré par la facturation du client à partir du 8e niveau du second RVP (ou SVP) de leur organisation jusqu'au 7e niveau du troisième RVP (ou SVP) de leur organisation.
SVP en ligne directe	2%			1/2%	1/2%	Les **SVP en ligne directe** gagnent des commissions le volume commissionnable généré par la facturation du client sous le 7e niveau jusqu'au 7e niveau du prochain SVP de leur organisation.
SVP de 1ère génération	1%			------	------	Les **SVP de 1ère génération** gagnent des commissions le volume commissionnable généré par la facturation du client à partir du 8e niveau du prochain SVP jusqu'au 7e niveau du second SVP de leur organisation.

La structure des commissions décrite ci-dessus entre en vigueur avec le paiement des commission de février 2020. *Les clients doivent être comptabilisés pour les qualifications d'ici le premier vendredi du mois afin que les points soient utilisés pour avoir droit aux commissions pour ce mois. Les commissions sont émises le premier jour ouvrable suivant le troisième vendredi de chaque mois. Référez-vous à l'Échéancier d'entrées des commandes disponible sur acncompass.ca pour plus de détails. Les commissions sont payées le troisième mois suivant la fermeture du mois où le client a été facturé. Les commissions sur les grands comptes commerciaux et les clients acquis par les programmes d'affinité (tels que les organismes à but non lucratif) peuvent être payées selon un barème de commissions qui sera déterminé au moment où le programme / contrat est complété.*

©ACN Opportunity, LLC 2021 CompPlan_RP_February 1, 2021

PRIMES D'ACQUISITION DE CLIENTS MENSUELLES

Vous pouvez gagner des primes d'acquisition de clients chaque mois lorsque vous acquérez personnellement des clients. Les nouveaux PEI peuvent gagner ces primes en fonction du nombre de points client et des services acquis dans leur 30 premiers jours. Les PEI existants (ceux ayant passé le cap des 30 jours après leur date de début) peuvent gagner ces primes en fonction du nombre de points client et des services acquis au cours d'un mois civil.*

Au moins 3 services et 7 points	Au moins 5 services et 10 points	Au moins 8 services et 16 points	Au moins 11 services et 22 points
POUR UN TOTAL DE **75 $**	*POUR UN TOTAL DE* **200 $**	*POUR UN TOTAL DE* **400 $**	*POUR UN TOTAL DE* **600 $**
Pour janvier 2021, 12 points client personnels provenant d'au moins 2 services			

GAGNEZ 200 $ pour chaque tranche additionnelle de 3 services et 6 points

Prime de démarrage rapide de février

Les nouveaux PEI inscrits en février qui deviennent ETL dans leurs 30 premiers jours avec au ***minimum 15 points dans leurs niveaux inférieurs*** *recevront une* ***PRIME de 425 $. Cette prime s'ajoute à la prime de clients personnels de 75 $ ci-dessus.***

Potentiel de la Prime de démarrage rapide de février

Les nouveaux PEI avec une date de démarage en janvier qui acquièrent personnellement plus de clients au cours de leurs 30 premiers jours et gagnent les primes pour clients personnels plus élevées ci-dessus, lorsqu'elles sont combinés avec la Prime de démarrage rapide de février, peuvent gagner :

Prime de démarrage rapide Nouveaux ETL		Prime pour clients personnels		Prime totale
425 $	Plus	Au moins 3 services et 7 points	75 $	500 $
		Au moins 5 services et 10 points	200 $	625 $
		Au moins 8 services et 16 points	400 $	825 $
		Au moins 11 services et 22 points	600 $	1025 $

PRIMES D'ACQUISITION DE CLIENTS HEBDOMADAIRES (PAC)

Les primes d'acquisition de clients (PAC) sont payées lorsque les nouveaux PEI que vous parrainez se qualifient au cours de leurs 30 premiers jours. Pour être comptabilisés dans les qualifications, tous les nouveaux clients doivent avoir un statut « complet » dans la liste de clients personnels du PEI. Le statut du client sera « complet » lorsque tous les renseignements nécessaires auront été reçus et traités par ACN.

PRIMES D'ACQUISITIONDE CLIENTS - *TOUTES LES POSITIONS*

Customer Qualified	Executive Team Leader	Regional Director	Regional Vice President
Directement parrainé **50 $**	Ligne directe **50 $**	Ligne directe **+ 150 $**	Ligne directe **+ 100 $**
		1ère génération **+ 100 $**	1ère génération **+ 50 $**
Cette prime est payée lorsqu'un PEI ou CQ parraine directement un nouveau PEI qui devient Customer Qualified en 30 jours. Le nouveau PEI et le PEI parrain doivent tous les deux être Customer Qualified.	Les **PAC en ligne directe** sont des primes que vous gagnez lorsque les PEI de votre entreprise, **ne se trouvant pas sous un PEI qui a atteint la même position acquise** (ou supérieure) que vous avez atteint, acquièrent des clients afin de se qualifier dans les 30 jours de leur date de début.		Les **PAC de génération** sont des primes que vous gagnez lorsque les PEI de votre organisation, **se trouvant sous un PEI qui a atteint la même position acquise** (ou supérieure) que vous avez atteint, acquièrent des clients afin de se qualifier dans les 30 jours de leur date de début.

RAPPEL:

La rémunération est versée **seulement** lorsque les clients sont acquis. ACN se réserve le droit de renverser le paiement de toute prime promotionnelle ou commission s'il est démontré qu'un client utilisé seulement pour se qualifier à l'obtention de ces primes ou à un certain niveau de commission n'est pas un client valide.

**Les clients doivent résider au Canada ou aux États-Unis.*

**Les services de tous les clients doivent avoir un statut complet, être installés, actifs ou activés au plus tard le 60e jour après la période de qualification du PEI.*

Le client Flash doit être un service transféré avec un forfait de données sélectionné (joint à la commande). Remarque : veuillez prévoir un délai de 100 jours pour que clients qui ne transfèrent pas leur numéro soient comptabilisés aux fins de qualification.

©ACN Opportunity, LLC 2021 CompPlan_RP_February 1, 2021

SYSTÈME DE POINTS CLIENT ET REVENUS SUJETS À COMMISSIONS AUX **ÉTATS-UNIS**

Le seul moyen de gagner un revenu chez ACN passe par l'acquisition de clients. Par conséquent, tous les PEI doivent acquérir des clients pour satisfaire les critères de qualification et accéder aux positions supérieures chez ACN. ACN utilise un système de points client pour chacun de ses produits et services.

	PRODUIT/SERVICE	POINTS CLIENT	PART DE LA FACTURE SUJETTE À COMMISSIONS*	DURÉE DES POINTS ET DES COMMISSIONS
PROTECTION CONTRE LE VOL D'IDENTITÉ	***RÉSIDENTIEL***			
	IDSeal Forfait Platinum (1 adulte) **IDSeal** Forfait Platinum Plus (1 adulte et jusqu'à 10 enfants)	Forfait mensuel : 2 points Forfait trimestriel : 3 points Forfait annuel : 4 points **PROMOTION FÉVRIER 2021** **DOUBLE des points** Forfait annuel : 8 points **Points ADDITIONNELS** Forfait trimestriel : 4 points	90%	Durée de l'abonnement
	BUSINESS			
	IDSeal pour les entreprises	NIVEAU / NOMBRE D'UTILISATEURS POUR LE NIVEAU / POINTS 1 : 10 à 24 : 20 2 : 25 à 99 : 30 3 : 100 à 249 : 50 4 : 250 à 499 : 75 5 : 500+ : 100	90%	Durée de l'abonnement
FLASH WIRELESS **Numéros transférés:** les points sont comptabilisés immédiatement une fois le service connecté **Nouveaux numéros:** les points sont comptabilisés après 100 jours de service	***RÉSIDENTIEL***			
	Flash Wireless Ligne simple – Appels seulement	1 point par ligne	90%	Durée de l'abonnement
	Flash Wireless Ligne simple - Voix et mess. texte	1 point par ligne	90%	Durée de l'abonnement
	Flash Wireless Ligne simple – Voix et mess. texte et données	4 points par ligne avec 6 Go de données 3 points par ligne de moins de 6 Go de données **PROMOTION FÉVRIER 2021** **Gagnez le DOUBLE des points** 6 points par ligne avec 6 Go ou 3 Go de données	90% Les clients transférant leur service de Verizon vers Flash Wireless auront unefacture sujette à des commissions à 45 %.	Durée de l'abonnement
	Flash Wireless **Forfaits familiaux illimités** Données, appels et mess. texte illimités	1 ligne = 4 points 2 lignes = 6 points 3 lignes = 7 points 4 lignes = 8 points **PROMOTION FÉVRIER 2021** 1 ligne = 6 points 2 lignes = 8 points 3 lignes = 9 points 4 lignes = 10 points	Les forfaits à 1 ou 2 lignes sont sujets à commission à 90 %. Les forfaits à 3 ou 4 lignes sont sujets à commission à 45 %.	Durée de l'abonnement
SÉCURITÉ ET DOMOTIQUE	***RÉSIDENTIEL***			
	Vivint Sécurité et domotique résidentielle	8 points	85%	Durée de l'abonnement
	COMMERCIAL			
	Vivint Sécurité et domotique	8 points	85%	Durée de l'abonnement

**Commissionable revenue is billed revenue less taxes, surcharges and an allowance for bad debt. ACN reserves the right to reduce commissionable revenue by a percentage factor for promotional plans, products, negotiated pricing or certain services. Commissionable Billing for some products is a fixed amount. IBOs receive a percentage of these amounts each month depending on where they fall in the Compensation Plan. See the ACN Policies & Procedures for additional details.*

©ACN Opportunity, LLC 2021 CompPlan_RP_February 1, 2021

SYSTÈME DE POINTS CLIENT ET REVENUS SUJETS À COMMISSIONS AUX **ÉTATS-UNIS**

	PRODUIT/SERVICE	POINTS CLIENT	PART DE LA FACTURE SUJETTE À COMMISSIONS*	DURÉE DES POINTS ET DES COMMISSIONS
SERVICE COMBINÉ	**AT&T Wireless**	2 points par ligne	20 $	30 mois
	Nouveau téléphone : Transfert ou nouveau numéro			
	Apportez votre propre téléphone : Numéros transférés			
	Apportez votre propre téléphone: Nouveau numéro	0 points	0 $	N/A
	AT&T TV			
	Xtra, Ultimate and Premier Packages	PROMOTION FÉVRIER 2021 - 4 points	45 $	2 ans
	Choice	PROMOTION FÉVRIER 2021 - 3 points	35 $	2 ans
	Entertainment and Óptimo Más	1 points	20 $	2 ans
	AT&T DIRECTV	3 points	35 $	2 ans
	AT&T Internet haute vitesse	2 points	25 $	2 ans
	Frontier Télé	2 points	30 $	2 ans
	Frontier Internet haute vitesse	2 points	20 $	2 ans
	Frontier Téléphonie résidentielle	0 points	15 $	2 ans
	Télévision Spectrum	2 points	25 $	2 ans
	Internet Spectrum	1 points	10 $	2 ans
	Téléphonie résidentielle Spectrum	1 points	10 $	2 ans
ÉNERGIE	***RÉSIDENTIEL***			
	XOOM Energy Gaz naturel ou électricité	1 point par service	40%***	Durée de l'abonnement
	COMMERCIAL			
	XOOM Energy Gaz naturel ou électricité - *Petites entreprises*	2 points par service		Durée de l'abonnement
	XOOM Energy Gaz naturel ou électricité - *Moyennes entreprises soumises à l'aide du formulaire d'admissibilité*	3 points par service	Jusqu'à 25%***	Durée de l'abonnement
	XOOM Energy Gaz naturel ou électricité - *Grandes entreprises soumises à l'aide du formulaire d'admissibilité*	4-8 points par service	Jusqu'à 50%**	Durée de l'abonnement
TÉLÉVISION	***RÉSIDENTIEL***			
	DISH	5 points	40 $ Flex Plan et Smart Pack 19,99 $	2 ans
	COMMERCIAL			
	DISH	5 points	40 $	2 ans
TRAITEMENT DE PAIEMENTS	Services aux commerçants **Sphere** avec plus de 3000 $/mois de transactions mensuelles	3points	85%	Payé sur les revenus de Sphere pour la durée de l'abonnement
	Services aux commerçants **Sphere** - Nouveaux commerçants / commerçants avec moins de 3000 $/mois de transactions mensuelles	1 point		

**Le revenu sujet à commission est le montant facturé avant les taxes, les frais additionnels et les indemnités pour créances irrécouvrables. ACN se réserve le droit de réduire les revenus sujets à commission par un facteur de pourcentage pour les forfaits promotionnels, les produits, les tarifications négociées ou certains services. Pour certains services, la portion de la facture sujette à commission est un montant fixe. Chaque mois, les PEI reçoivent un pourcentage de ces montants, selon leur positionnement dans le Plan de rémunération. Voir les Politiques et procédures d'ACN pour les détails complets.*

***Les commissions sont payées sur les clients actifs uniquement. Les points et les commissions prendront fin lorsque le service du client sera annulé.*

****Les tarifs des services énergétiques peuvent fluctuer. Les PEI recevront une commission basée sur l'utilisation d'énergie courante du client, excluant les taxes et frais additionnels.*

©ACN Opportunity, LLC 2021 CompPlan_RP_February 1, 2021

SYSTÈME DE POINTS CLIENT ET REVENUS SUJETS À COMMISSIONS AU **CANADA**

Le seul moyen de gagner un revenu chez ACN passe par l'acquisition de clients. Par conséquent, tous les PEI doivent acquérir des clients pour satisfaire les critères de qualification et accéder aux positions supérieures chez ACN. ACN utilise un système de points client pour chacun de ses produits et services.

	PRODUIT/SERVICE	POINTS CLIENT	PART DE LA FACTURE SUJETTE À COMMISSIONS*	DURÉE DES POINTS ET DES COMMISSIONS
TÉLÉPHONIE MOBILE	***RÉSIDENTIEL***			
	TELUS Wireless	2 points par ligne	20 $	30 mois
INTERNET HAUTE VITESSE + TÉLÉPHONIE	***RÉSIDENTIEL*** – **Téléphonie résidentielle Flash**			
	Service de téléphonie – Transfert du numéro de téléphone	2 points	90%	Durée de l'abonnement
	Service de téléphonie – Nouveau numéro de téléphone	1 point	90%	Durée de l'abonnement
	Internet Flash	2 points **PROMOTION FÉVRIER 2021** Gagnez 3 points	90%	Durée de l'abonnement
TRAITEMENT DE PAIEMENTS	Services aux commerçants **Sphere** avec plus de 3000 $/mois de transactions mensuelles	3 points	85%	Payé sur Sphere Revenu pour la vie du client
	Services aux commerçants **Sphere** - Nouveaux commerçants / commerçants avec moins de 3000 $/mois de transactions mensuelles	1 point		
SÉCURITÉ ET DOMOTIQUE	***RÉSIDENTIEL***			
	Vivint Sécurité et domotique résidentielle	8 points	85%	Durée de l'abonnement
	COMMERCIAL			
	Vivint Sécurité et domotique	8 points	85%	Durée de l'abonnement
SERVICES ÉNERGÉTIQUES	***RÉSIDENTIEL***			
	XOOM Energy Gaz naturel ou électricité	1 point par service	40%**	Durée de l'abonnement
	COMMERCIAL			
	XOOM Energy Gaz naturel ou électricité - *Petites entreprises*	2 points par service		Durée de l'abonnement
	XOOM Energy Gaz naturel ou électricité - *Moyennes entreprises soumises à l'aide du formulaire d'admissibilité*	3 points par service	Jusqu'à 25%**	Durée de l'abonnement
	XOOM Energy Gaz naturel ou électricité - *Grandes entreprises soumises à l'aide du formulaire d'admissibilité*	4-8 points par service	Jusqu'à 50%**	Durée de l'abonnement

***Le revenu sujet à commission est le montant facturé avant les taxes, les frais additionnels et les indemnités pour créances irrécouvrables. ACN se réserve le droit de réduire les revenus sujets à commission par un facteur de pourcentage pour les forfaits promotionnels, les produits, les tarifications négociées ou certains services. Pour certains services, la portion de la facture sujette à commission est un montant fixe. Chaque mois, les PEI reçoivent un pourcentage de ces montants, selon leur positionnement dans le Plan de rémunération. Voir les Politiques et procédures d'ACN pour les détails complets.*

***Les tarifs des services énergétiques peuvent fluctuer. Les PEI recevront une commission sur basée sur de l'utilisation d'énergie courante du client, excluant les taxes et frais additionnels.*

©ACN Opportunity, LLC 2021 CompPlan_RP_February 1, 2021

ÉCHÉANCIER D'ENTRÉE DES COMMANDES AU **CANADA**

RÈGLES ADMINISTRATIVES

- Les statuts des commandes reçues varient selon les produits. Selon le statut de ces commandes, le temps dans lequel elles comptent pour les qualifications variera également. Le calendrier de qualification ci-dessous vous aidera à comprendre quand une commande apparaîtra sur votre LCP, ainsi que le moment où la commande sera comptabilisée dans les qualifications.
- Toutes les commandes reçues après l'heure limite, les jours fériés et les fins de semaine, seront traitées le jour ouvrable suivant.
- Les Ententes de PEI en ligne doivent être reçues au plus tard à 2h59, heure de l'Est, le premier jour du mois suivant (23h59, heure du Pacifique, le dernier jour du mois).

PRODUIT	ÉCHÉANCE QUOTIDIENNE POUR LA QUALIFICATION
Internet Flash	Les clients qui complètent leur commande avant 16 h, HE du lundi au vendredi compteront pour la qualification du PEI le même jour ouvrable. Les commandes complétées le samedi et le dimanche compteront pour la qualification le jour ouvrable suivant.
Téléphonie résidentielle Flash	20h, HE Veuillez noter que le client comptera pour la qualification lorsque la commande sera complétée.
TELUS MOBILITÉ	Les clients sont reçus tous les jours du lundi au vendredi. Pour être inclus dans la mise à jour, les clients doivent soumettre leurs commandes avant minuit (HNE) la veille.
XOOM Energy	Les clients qui passent des commandes avant 16 h, HNE, apparaîtront sur votre liste de clients personnels le jour-même. Les commandes compteront pour les qualifications du PEI le même jour, à moins que l'un des scénarios suivants ne s'applique. *Les clients apparaîtront comme « incomplets » et ne compteront pas pour les qualifications si un dépôt est requis ou si une documentation supplémentaire a été demandée.* *Les clients ontariens resteront dans un statut « incomplet » et ne compteront pas pour les qualifications avant que la période d'annulation de 10 jours soit coulée et que le TPV soit terminé.*
Vivint Smart Home	Les clients qui soumettent des commandes avant 15 h, HNE seront comptabilisés pour les qualifications du PEI le jour ouvrable suivant.
Sphere	Les clients qui passent des commandes avant 16 h, HE apparaîtront dans votre liste de clients personnels et compteront pour les qualifications du PEI le même jour. *Les clients s'afficheront comme « incomplets » et ne compteront pas pour les qualifications jusqu'à ce qu'ils atteignent le statut Approuvé.*

IMPORTANT: N'attendez pas à la dernière minute pour acquérir des clients. Le meilleur moyen d'assurer que vos objectifs de qualification sont atteints est de s'assurer que la commande du client soit passée dans les délais indiqués pour chaque produit dans le tableau ci-dessus.

©ACN Opportunity, LLC 2021 CompPlan_RP_February 1, 2021

PÉRIODE DE GRÂCE POUR LES POSITIONS ACQUISES – AMÉRIQUE DU NORD

EN VIGUEUR LE 6ER JANVIER 2020

Une période de grâce est le délai dont disposent les RD et positions supérieures pour récupérer leurs qualifications dans le cas où ils tomberaient sous les critères minimaux à respecter pour conserver leur position acquise. Dans le cas où les critères de qualification ne sont pas respectés avant la fin de la période de grâce, la position et la rémunération du PEI seront rectifiées en fonction de leur véritable position.

- **RD: Doit maintenir sa position avec entre 580 et 599 points client au total (maximum de 200 points par branche).**
  Si le total des points client tombe sous la barre des 580 points, le RD aura une période de grâce de 15 jours. Une fois la période de grâce terminée, le PEI devra avoir 600 points client (maximum de 200 points par branche) pour se qualifier à nouveau comme RD.

- **RVP: Période de grâce des branches de deux mois**
  Une période de grâce additionnelle de deux mois est offerte aux RVP qui ont maintenu leur position pour les 3 mois précédents.
  Pour maintenir leur position, les RVP doivent avoir 3000 points client au total dans leur équipe.

- **SVP: Période de grâce des branches de RD et RVP**
  Une période de grâce additionnelle de deux mois est offerte aux SVP qui ont maintenu leur position pour les 3 mois précédents.

Il n'y a pas de période de grâce pour la position de RVP Gold et Plantinum.

©ACN Opportunity, LLC 2021 CompPlan_RP_February 1, 2021