



VUE D'ENSEMBLE DU PLAN DE RÉMUNÉRATION NORD-AMÉRICAIN

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 : Prime d'accomplissement d'août

EN VIGUEUR LE 1ER AOÛT 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.



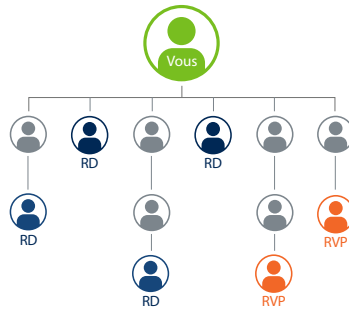


Reportez-vous au plan de rémunération d'ACN et aux documents des primes promotionnelles mensuelles pour les détails complets. Les revenus gagnés comme PEI d'ACN sont basés sur les ventes de produits aux clients et sur leur utilisation de ces produits. L'exploitation de votre entreprise ACN vous occasionnera 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	ETL Executive Team Leader	RD Regional Director	RVP Regional Vice President	SVP Senior Vice President
<p>LE CQ DOIT MAINTENIR</p> <div style="text-align: center;">  <p>7 points client personnels provenant d'au moins</p>  <p>3 services</p> </div>	<div style="text-align: center;"> <p>30 POINT CLIENT AU TOTAL <i>(entre vous et votre équipe)</i></p> </div> <p>L'ETL doit maintenir au moins 7 clients personnels provenant d'au moins 3 services.</p>	<div style="text-align: center;"> <p>600 POINT CLIENT AU TOTAL <i>(entre vous et votre équipe)</i></p> </div> <p>Un minimum de 600 points client au total dans votre équipe avec un maximum de 200 points client par branche.</p>	<div style="text-align: center;"> <p>3000 POINT CLIENT AU TOTAL <i>(entre vous et votre équipe)</i></p> </div> <p>Un minimum de 3000 points client au total dans votre équipe avec un maximum de 750 points client par branche.</p> <div style="margin-top: 20px;"> <p>RVP Gold Critères du RVP, PLUS facturation mensuelle minimale de 200 000 \$ dans les niveaux inférieurs <i>(limite de 60 000 \$ par branche).</i></p> <hr/> <p>RVP Platinum Critères du RVP, PLUS facturation mensuelle minimale de 300 000 \$ dans les niveaux inférieurs <i>(limite de 100 000 \$ par branche).</i></p> </div>	<div style="text-align: center;">  </div> <p>1 RD ou une position supérieure dans 6 branches distinctes, avec au moins 2 branches de RVP à n'importe quel niveau</p> <p>500 000 \$ en facturation mensuelle dans les niveaux inférieurs <i>(limite de 250 000 \$ par branche)</i></p>
<p>LES RD, RVP ET SVP DOIVENT MAINTENIR UN MINIMUM DE</p> <div style="display: flex; justify-content: space-around; align-items: center;"> <div style="text-align: center;">  <p>15 points client personnels</p> </div> <div style="text-align: center;"> <p>PROVENANT D'AU MOINS</p> </div> <div style="text-align: center;">  <p>5 services</p> </div> </div> <p>pour recevoir la rémunération prévue pour sa position</p>				

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 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.

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	4%			1/2%	1%	25	
2	4%			1/4 %	1/2%	50	
3	4%			1/4%	1/4%	75	
4	4%			-----	-----	75	
5	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 la facturation 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 commissions de août 2021. 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.

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

POUR UN TOTAL DE 75 \$

Pour août 2021, 12 points client personnels provenant d'au moins 2 services

Au moins 5 services et 10 points

POUR UN TOTAL DE 200 \$

Au moins 8 services et 16 points

POUR UN TOTAL DE 400 \$

Au moins 11 services et 22 points

POUR UN TOTAL DE 600 \$

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

Prime d'accomplissement d'août

Les nouveaux PEI inscrits en août 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 d'accomplissement d'août

Les nouveaux PEI avec une date de démarrage en août 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 combinées avec la Prime d'accomplissement d'août, peuvent gagner :

Prime Nouveaux ETL	Plus	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'ACQUISITION DE 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.

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)	Forfait mensuel : 2 points Forfait trimestriel : 3 points Forfait annuel : 4 points 4 lignes = 8 points	90%	Durée de l'abonnement
IDSeal Forfait Platinum Plus (1 adulte et jusqu'à 10 enfants)	PROMOTION D'AOÛT 2021 DOUBLE des points Forfait annuel : 8 points Points ADDITIONNELS Forfait trimestriel : 4 points			
FLASH MOBILE Numéros transférés: Points immédiatement comptabilisés une fois le service activé Numéros transférés: Points immédiatement comptabilisés une fois le service activé	GiG Plans: 4 Go et 10 Go jusqu'à 6 lignes par compte.	1 ligne = 2 points 2 lignes = 3 points 3 lignes = 4 points 4 lignes = 5 points 5 lignes = 6 points 6 lignes = 7 points	Sujet à commission à 90 %. Seuls les FMR sont sujets à commission. Les autres éléments facturés (itinérance, international, etc.) ne sont pas sujets à commission.	Durée de l'abonnement
	Forfaits GiG : 4 Go et 10 Go jusqu'à 6 lignes par compte.	1 ligne = 3 points 2 lignes = 4 points 3 lignes = 5 points 4 lignes = 6 points		
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.

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	COMMANDES AVEC APPAREIL ET TÉLÉCOMMANDE	COMMANDES SANS APPAREIL ET TÉLÉCOMMANDE		
		Ultimate and Premier Packages	3 points	0 point	45 \$	2 ans
		Choice	2 points	0 point	35 \$	2 ans
		Entertainment and Óptimo Más	1 point	0 point	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	1 point par service				
	XOOM Energy Électricité	1 point par service	PROMOTION D'AOÛT 2021 2 points		Durée de l'abonnement	
	COMMERCIAL			40%***		
	XOOM Energy Gaz naturel ou électricité - <i>Petites entreprises</i>	2 points par service			Durée de l'abonnement	
	XOOM Energy Gaz naturel ou électricité - <i>Moyennes entreprises soumises à l'aide du formulaire d'admissibilité</i>	3 points par service		Jusqu'à 25%***	Durée de l'abonnement	
	XOOM Energy Gaz naturel ou électricité - <i>Grandes entreprises soumises à l'aide du formulaire d'admissibilité</i>	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	
TRAITEMENT DE PAIEMENTS	Services aux commerçants Sphere avec plus de 3000 \$/mois de transactions mensuelles	3 points		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.

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
CONFIDENTIALITÉ ET PROTECTION NUMÉRIQUES	RÉSIDENTIEL			
	IDSeal Titan	Forfait mensuel : 1 point Forfait trimestriel : 3 points Forfait annuel : 5 points	90%	Durée de l'abonnement
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 D'AOÛT 2021 Gagnez 3 points	90%
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			
	Fluent	5 points	85%	Durée de l'abonnement
	COMMERCIAL			
	Fluent	5 points	85%	Durée de l'abonnement
	RÉSIDENTIEL			
	Vivint Sécurité et domotique résidentielle	8 points	85%	Durée de l'abonnement
SERVICES ÉNERGÉTIQUES	COMMERCIAL			
	Vivint Sécurité et domotique	8 points	85%	Durée de l'abonnement
	RÉSIDENTIEL			
	XOOM Energy Gaz naturel	1 point par service	40%**	Durée de l'abonnement
	XOOM Energy Électricité	1 point par service		
	COMMERCIAL			
XOOM Energy Gaz naturel ou électricité - Petites entreprises	2 points par service			
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 soumise 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 la base de l'utilisation d'énergie courante du client, excluant les taxes et frais additionnels.

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 23h59, 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
IDSeal Titan	Les clients qui s'inscrivent avant 16 h, HNE, apparaîtront sur votre liste de clients personnels et compteront pour les qualifications du PEI le même jour.
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.
Fluent	Les clients qui soumettent des commandes avant 15 h, HNE, compteront pour les qualifications du PEI le jour ouvrable suivant.
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. <i>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.</i>
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. <i>Les clients s'afficheront comme « incomplets » et ne compteront pas pour les qualifications jusqu'à ce qu'ils atteignent le statut Approuvé.</i>

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.

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 Platinum.