

PMR

Plan Marketing de rémunération et règles de fonctionnement commercial

SOMMAIRE

PARTIE 1 :	3
PMR : une rémunération à niveaux multiples	3
Introduction : le système à points	4
Fonctionnement	4
Remarques importantes :	4
Utilisation du point valeur	5
Commissions de vente	6
Modalités de calcul	6
Fonctionnement	6
Commissions d'animation	7
Modalités de calcul	7
Exemple	7
Commissions d'expansion	8
Modalités de calcul	8
Exemple	8
Commissions de développement	9
Modalité de calcul	9
Récapitulatif	9
Récapitulatif	10
Prime de ventes	11
Modalités de calcul	11
Exemple	11
Au titre des commissions de ventes :	11
Au titre de la prime de ventes :	12
Prime de développement	13

Modalités de calcul	13
Exemple	13
Calcul de la prime > l'ensemble des ventes à un PV=1	14
Prime globale du manager Constellation MC	14
Prime globale du manager Étoile ME1	14
Prime globale du manager Étoile ME2	14
Prime nette du manager Constellation MC	14
Les commissions récurrentes de l'assurance vie	15
Récapitulatif des commissions récurrentes	15
Exemple :	15
Qualifications	16
Devenir Manager	16
Situation	16
Maintien des qualifications de Manager	17
Devenir Manager Galaxie	17
Titres sur ventes personnelles	18
Récapitulatif des qualifications	18
Règlements des commissions	19
PARTIE 2 :	21
Convention de collaboration : règles de fonctionnement commercial	21
Demande d'agrément d'une personne morale par une personne physique	22
Demande d'agrément d'une personne physique par une personne morale	22
Époux souhaitant exercer ensemble (société de fait)	22
Règles de parrainage	23
1 . Le volume d'affaires	23
2 . La formation	23
Le dossier de prêt	24
Modalités de règlement des commissions :	24
Cessions et transferts	24
Critères d'acceptation :	24
Cession d'organisation	25
Critères d'acceptation :	25
Transfert d'activité	25
Critères d'acceptation :	25
Résiliation de la Convention de Collaboration Unique	25
Lexique	26
Le Plan Marketing de Rémunération – Récapitulatif	27

PARTIE 1 :

PMR : une rémunération à niveaux multiples

Dans le cadre du partenariat avec le Groupe (Omnium Conseil et Omnimium Courtage), vous êtes considéré dès le départ comme une **organisation** capable de se développer et de générer des richesses.



1. Deux moyens s'offrent à vous pour cela :

- la vente,
- le parrainage.

Le plan marketing de rémunération (ou PMR) prend en compte ces 2 axes de développement et propose **6 types de rémunérations** :

- ☐ Commissions de ventes,
- ☐ Commissions d'animation,
- ☐ Commissions d'expansion,
- ☐ Commissions de développement,
- ☐ Primes de ventes,
- ☐ Primes de développement.

Vous trouverez également dans les lignes qui suivent la présentation du principe de reversement des **commissions récurrentes sur l'assurance vie** et des commissions bancaires.

Note importante :

Le PMR ci-après présente les composantes de votre rémunération : lisez-le attentivement et posez toutes les questions qui vous semblent utiles,

- Soit à votre manager direct,
- Soit au Service Information.

Le PMR est susceptible d'évoluer pour tenir compte des obligations légales ou des nouvelles opportunités commerciales. Vous serez dans ce cas systématiquement informé par écrit.

Introduction : le système à points



Afin d'adapter la rétribution d'une vente de **produits différents ou de prendre en compte certaines situations spécifiques** tout en conservant un **principe de rémunération unique**, le Groupe a mis en place un système de « point valeur ».

Ce principe permet :

- De garantir à chaque conseiller indépendant le maintien du plan marketing de rémunération quelle que soit la nature de la vente,
- De permettre d'adapter la rémunération à chaque produit différent.

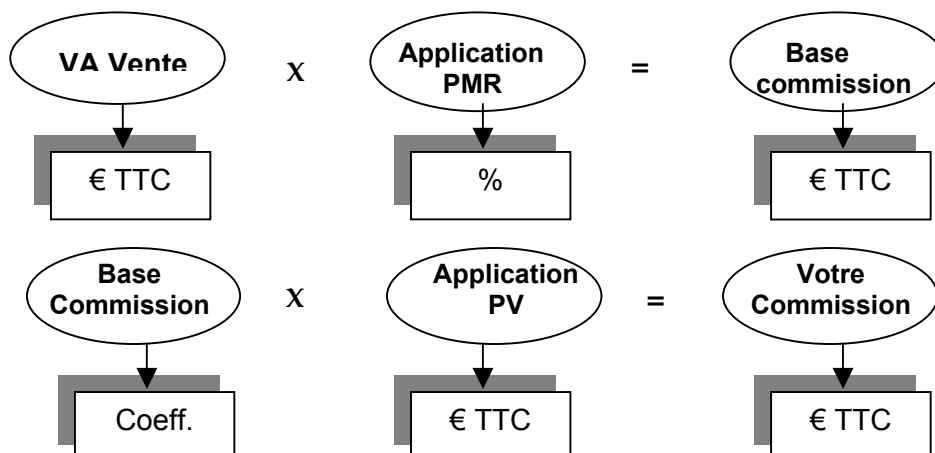
Fonctionnement

La rémunération est obtenue **en euros T.T.C.** par l'application :

- D'abord du taux de rémunération issu du **PMR**,
- Ensuite d'un Coefficient de Valorisation appelé « **point valeur** » (PV) .

Remarques importantes :

- Le taux de rémunération est personnel : il ne s'applique qu'au(x) signataire(s) de la convention de collaboration
- Le PV est attaché au dossier : il s'applique à l'ensemble de la branche amont.
- Le point valeur n'impacte pas le volume d'affaire.



Rappel : Cette règle va s'appliquer à tous les calculs suivants.



Exemple : vous réalisez une première vente de 120 000 €

- Votre taux de rémunération (PMR) est de 3%,
- Votre base de commission est donc de 3 600 €,
- Le Point Valeur est de **1.10**,
- Votre commission est donc de 3 960 € T.T.C.

Utilisation du point valeur

Le Point Valeur est le coefficient de valorisation qui permet de calculer les commissions T.T.C..

Le montant du point valeur est déterminé par le Groupe en considération des particularités de chaque produit dont la commercialisation vous est confiée.

Par « produit », on entend tout support d'investissement ou de financement (crédits immobiliers, PERP, FCPI,...).

En plus de son utilisation dans la gestion des produits, le point valeur trouve des applications spécifiques.

Par exemple, il peut permettre de promouvoir sur une période donnée un produit particulier.

Dans cette optique, les points valeurs sont systématiquement rappelés dans les grilles de prix.

De même, le point valeur est utilisé pour reconnaître ou améliorer la performance du suivi de vos dossiers immobiliers dans le cadre des **règles de gestion des ventes**.

Ainsi, pour contribuer au respect des délais des différentes étapes d'un dossier en investissement immobilier, le point valeur est utilisé pour privilégier les dossiers rentrant dans les conditions prévues dans les procédures administratives en vigueur.

Important : la modification du point valeur entraîne une modification des commissions de l'ensemble de la branche amont.

Le groupe s'engage à vous informer de tout changement de calcul de ces points valeurs

Commissions de vente

Modalités de calcul

|| C'est la rémunération de vos ventes personnelles.

Les commissions de vente se calculent sur la base de la grille suivante (montants Euros T.T.C.) :

VA (€ T.T.C.).....	Taux de rémunération (€ T.T.C.)
de 0 à 40 000 €	3,00 % : qualification de conseiller indépendant
de 40 à 80 000 €	+0,25 % soit 3,25 %
de 80 à 120 000 €	+0,25 % soit 3,50 %
de 120 à 160 000 €	+0,25 % soit 3,75 %
de 160 à 200 000 €	+0,25 % soit 4,00 %
de 200 à 240 000 €	+0,25 % soit 4,25 %
de 240 à 280 000 €	+0,25 % soit 4,50 %
de 280 à 320 000 €	+0,25 % soit 4,75 %
de 320 à 360 000 €	+0,25 % soit 5,00 %
de 360 à 400 000 €	+0,25 % soit 5,25 %
de 400 à 440 000 €	+0,25 % soit 5,50 %
de 440 à 480 000 €	+0,25 % soit 5,75 %
à partir de 480 000 €	+0,25 % soit 6,00 % : qualification de manager
(dont 50 000 € TTC de VA personnel acté) (cf. paragraphe Qualification)	

Fonctionnement

|| Cette grille s'applique avec les 2 principes suivants :

**|| Il n'y a pas de limite dans le temps pour atteindre les différents taux de rémunération.
En tant que Conseiller Indépendant les taux de rémunération sont acquis définitivement.**



Exemple :

Vous réalisez une première vente de 100.000 € avec un coefficient « Point Valeur » de 1,00.

Votre gain sera de :

de 0 à 40 000 € x 3 % soit 1 200 Euros
de 40 à 80 000 € x 3,25 % soit 40 000 x 3.25% 1 300 Euros
de 80 à 100 000 € x 3,50 % soit 20 000 x 3.50% 700 Euros
total..... 3 200 Euros

Vous réalisez une seconde vente de 120.000 €

Votre gain sera de :

de 100 à 120 000 € soit 20 000 x 3.50% 700 Euros
de 120 à 160 000 € soit 40 000 x 3.75% 1 500 Euros
de 160 à 200 000 € soit 40 000 x 4.00% 1 600 Euros
de 200 à 220 000 € soit 20 000 x 4.25% 850 Euros
total..... 4 650 Euros

Ces droits à rémunération correspondent à vos commissions de vente.

Précision :

Toutes les ventes actées réalisées par vous-même et par votre équipe éventuelle se cumulent pour vous permettre d'atteindre les différents taux de rémunération.

Commissions d'animation

Modalités de calcul

C'est la rémunération obtenue par la différence entre :

- votre taux de rémunération personnel
- et le taux servi aux différents membres de votre équipe de conseillers n'ayant pas atteint la qualification de manager (cf : Lexique)

Exemple

- Le coefficient « point valeur » est de 1,00.
- Votre taux de rémunération est de 6%.
- Vous avez parrainé Marc.
- Marc réalise une première vente à 40 000 €

 Vous	6%	Vos commissions d'animation rémunération : 3% X 40 000€
 Marc	1^{ère} vente à 40 000€	Commissions de vente de Marc rémunération : 3% X 40 000€



Autre exemple chiffré :

Si un des conseillers que vous avez parrainé fait une 1^{ère} vente de 60 000 € (PV = 1) alors que vous êtes déjà à la tête d'une organisation ayant généré un VA de 480 K€ : votre taux de rémunération est donc de 6 %.

- **gain de votre conseiller (commissions de vente) :**

de 0 à 40 000 € x 3 %, soit	1 200 €
de 40 à 60 000 € x 3,25 %, soit 20 000 x 3,25%	650 €
total	1 850 €
- **votre gain (commissions d'animation) :**

40 000 x 3%	1 200 €
20 000 x 2,75%	550 €
total	1 750 €

Commissions d'expansion

Tout conseiller doit avoir les mêmes moyens et les mêmes chances d'évolution en fonction de ses compétences et de son dynamisme et ce quelle que soit sa date d'entrée dans l'organisation.

Afin de préserver vos intérêts financiers par rapport à ceux des premiers managers issus de votre équipe (managers de 1^{er} niveau), même si ceux-ci atteignent des taux supérieurs au vôtre, le groupe a mis en place des **commissions d'expansion**.

Modalités de calcul

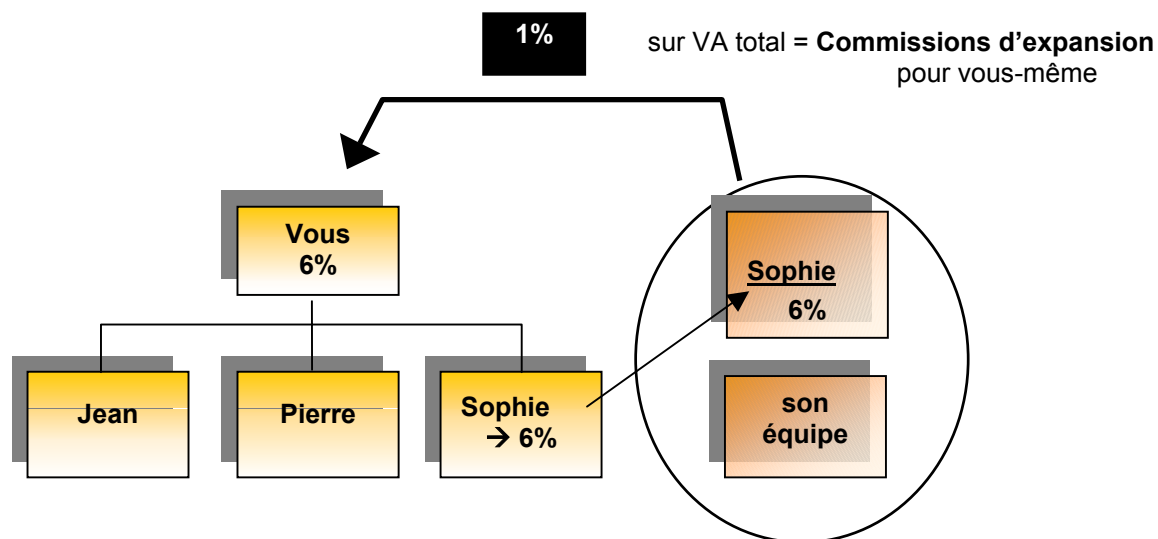
Les commissions d'expansion sont égales à 1% des ventes personnelles et des équipes de vos managers de 1^{er} niveau.

Elles récompensent principalement le développement horizontal (mise en place de branches).

Ce taux de 1% est fixe.

Exemple

- ☐ Vous êtes **manager** (taux de **6%**).
- ☐ Dans votre équipe, **Sophie** devient à son tour **manager** (avec un taux de **6%**).



Étant à l'origine de la venue et de la réussite de Sophie dans votre équipe, vous percevez 1% sur l'ensemble du VA réalisé par Sophie et son équipe sans que rien ne soit prélevé sur les commissions de Sophie.

Commissions de développement

Afin de préserver vos intérêts financiers par rapport à ceux des managers qui ont été mis en place par vos managers de 1^{er} niveau, et cela jusqu'à **4 niveaux de profondeur**, la société a mis en place des **commissions de développement**.

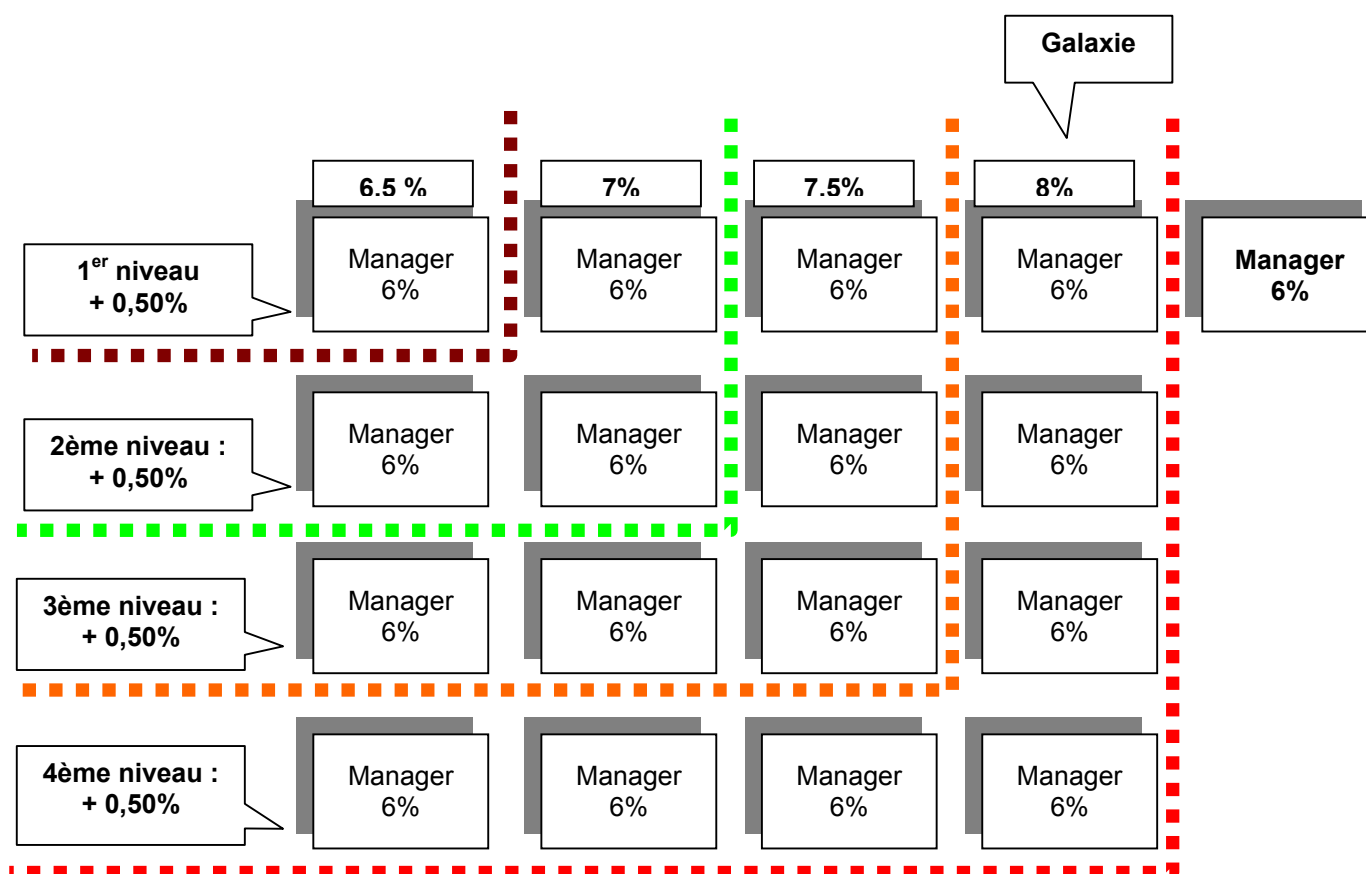
Ces commissions récompensent principalement le développement **en profondeur**, à la **condition** que celui-ci soit accompagné d'un développement **en largeur**.

Modalité de calcul

Les commissions de développement sont égales à 0,50 % du VA (personnel et de vos équipes), jusqu'à 4 niveaux de profondeur.

Chaque nouvelle branche donne accès à la rémunération d'un niveau de profondeur supplémentaire (jusqu'à 4 niveaux).

De plus, à chaque nouvelle branche, votre taux de rémunération personnel (pour le calcul des commissions de vente ou d'animation) évolue de 6% à 8%.



Récapitulatif

Situation	Taux PERSO	Commissions d'expansion et de développement
1 branche à 480K€	6,5%	0,5% de commissions de développement sur l'équipe du niveau inférieur (1er niveau) + 1% de commissions d'expansion, soit 1,5%
2 branches à 480K€	7%	+ 0,5% de commissions de développement sur les équipes du 2ème niveau issues des 2 branches
3 branches à 480K€	7,5%	+ 0,5% de commissions de développement sur les équipes du 3ème niveau issues des 3 branches
4 branches et plus à 480K€	8%	+ 0,5% de commissions de développement sur les équipes du 4ème niveau issues des 4 branches et plus

L'atteinte de l'étape supérieure se fait dès la qualification d'un nouveau manager, créant ainsi une nouvelle branche.

Pour maintenir cette nouvelle qualification cette branche doit réaliser un **VA minimum de 480K€** à chaque exercice (voir § «Qualifications»).

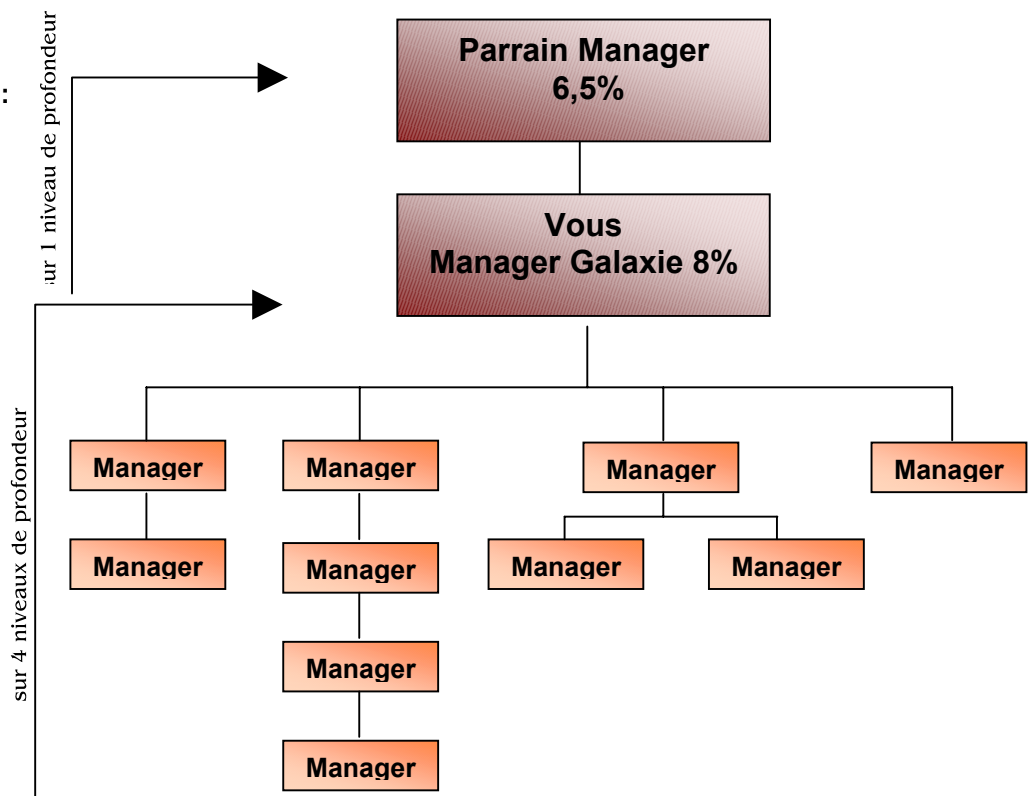
Ce principe permet d'évoluer à un niveau de rémunération et de qualification supérieur à celui de la personne qui vous a parrainé.

Rémunération de votre parrain :

- Com. de vente : 6,5%
- Com. expansion : 1%
- Com. développement : 0,5%

Votre rémunération :

- Com. de vente : 8%
- Com. expansion : 1%
- Com. développement : 0,5%
- Com. développement : 0,5%
- Com. développement : 0,5%
- Com. développement : 0,5%



Prime de ventes

La prime de ventes est destinée à récompenser les résultats personnels.

Il s'agit d'une sur-commission associée aux **qualifications sur les ventes personnelles** acquises en fonction du Volume d'Affaires personnel cumulé dans l'exercice.



Voir Paragraphe « Qualifications »

Modalités de calcul

Les tranches sont les suivantes :

Chiffre d'affaires personnel (€ T.T.C.)	Taux de Prime de ventes (€ T.T.C.)
✓ de 1 000 000 à 1 500 000 € :	7 %
✓ à partir de 1 500 000 € :	8 %

Bien entendu, si le conseiller a atteint, par le développement de ses branches, un taux personnel supérieur, c'est le taux le plus important qui s'applique.

- Elle est totalement indépendante des autres commissions.
- Elle est versée à la fin de l'exercice en fonction du **VA acté personnel** qui détermine le **taux de prime de ventes**.
- Elle est calculée par différence entre la rémunération versée lors de la vente personnelle et le taux de prime de ventes acquis à cette date.
- Elle prend en compte le **PV** attribué à chaque vente actée.
- Aucune autre condition d'octroi n'est requise.
- Le taux de la prime de vente est appliqué sur toutes les ventes personnelle du conseiller pour l'exercice suivant.

Exemple

Un manager Planète réalise une vente personnelle de 100 000 € TTC alors qu'il a déjà réalisé 1,6 M€ de VA personnel acté (PV = 1).

Son taux personnel est donc de 6,5% et son taux de prime de ventes est de 8%. Sa rémunération sera la suivante :

Au titre des commissions de ventes :

- ☐ une commission immédiate (à l'acte) de : $100\,000 \times 6,5\% = \dots\dots\dots 6\,500 \text{ € TTC}$

Au titre de la prime de ventes :

☐ une sur commission (en fin d'exercice) de : $100\,000 \times 1,5\%$ (8%-6.5%) = 1 500 € TTC

Soit au total, une rémunération de 8 % TTC 8 000 € TTC

Nota : Ce manager Planète conserve sa qualification d'Expert sur l'exercice suivant : toutes ses ventes personnelles seront rémunérées à 8% : 6,5% le jour de l'acte + 1,5% de sur-commission (à la fin de l'exercice).

Prime de développement

Afin de prendre en compte l'investissement des managers qui possèdent des organisations importantes, le groupe a mis en place la **prime de développement**.

Modalités de calcul

Elle se calcule par tranche sur **8 niveaux de managers** en profondeur par différence avec les primes de développement versées aux autres managers (remplissant les conditions d'octroi) de l'organisation se trouvant dans les 8 niveaux et est **versée en fin d'exercice**.

Les tranches sont les suivantes :

Volume d'affaires (€ T.T.C.)	Taux de rémunération (€ T.T.C.)
✓ de 0 à 4 M€:	0 % (seuil)
✓ de 0 à 4 M€:	0,25 % (rétroactif)
✓ de 4 M€ à 8 M€:	0,50 %
✓ de 8 M€ à 12 M€:	0,75 %
✓ à partir de 12 M€:	1 %

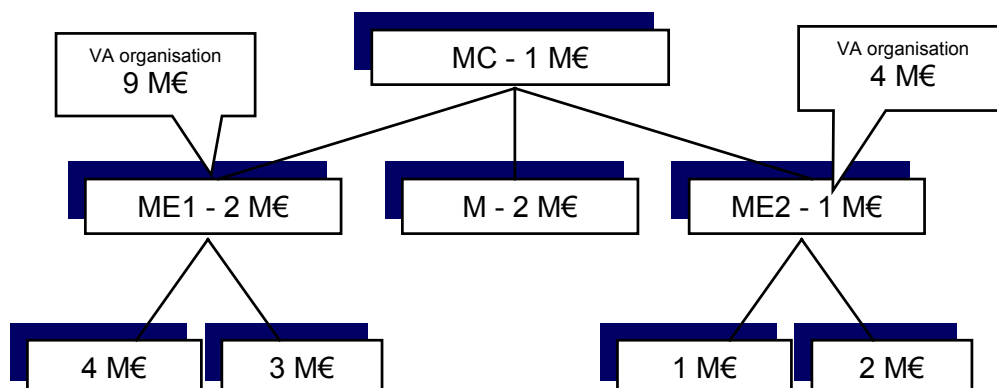
Deux conditions sont nécessaires :

1. être au minimum manager Étoile (ME), le dernier jour de chaque exercice fiscal,
2. avoir réalisé en tant que manager un VA de 4M € avec son organisation sur l'exercice.

- La prime de développement est totalement indépendante des autres commissions.
- Elle est versée à la fin de l'exercice en fonction du **VA acté** de l'organisation sur 8 niveaux de profondeur enregistré sur l'ensemble de l'exercice.
- Elle prend en compte le **PV** attribué à chaque vente actée.

Exemple

Un manager Constellation (MC) anime une équipe réalisant un VA de 1 M€ et une organisation réalisant 16M€ (9M€ + 2M€ + 4M€ + 1M€).



Calcul de la prime > l'ensemble des ventes à un PV=1

Prime globale du manager Constellation MC

de 0 à 4 M€ X 0,25%	10 000 €
de 4 à 8 M€ X 0,50%	20 000 €
de 8 à 12 M€ X 0,75%	30 000 €
de 12 à 16 M€ X 1,00%	40 000 €
Total	100 000 €

Prime globale du manager Étoile ME1

de 0 à 4 M€ X 0,25%	10 000 €
de 4 à 8 M€ X 0,50%	20 000 €
de 8 à 9 M€ X 0,75%	7 500 €
Total	37 500 €

Prime globale du manager Étoile ME2

CA < 4M€	0 €
----------------	-----

Prime nette du manager Constellation MC

Prime globale	100 000 €
- prime ME1 - prime ME2	- 37 500 €

Total	62 500 €
--------------------	-----------------

Les commissions récurrentes de l'assurance vie

Le domaine de l'assurance vie présente un avantage supplémentaire spécifique au Pôle Produits Bancassurance (Omnium Courtage) : les commissions récurrentes.

Il s'agit d'une rémunération égale à un **pourcentage** de l'épargne gérée par la compagnie d'assurance constituée par vos ventes personnelles **exclusivement**.

Cette rémunération est accessible dès le premier euro pour l'épargne gérée en unités de compte et dès l'atteinte d'un seuil de 1,5 millions d'euros d'épargne gérée totale (unité de compte + fonds en euros) pour les fonds en euros.

Ce pourcentage varie de :

- 0,30 % à 0,60% pour les unités de comptes en fonction de seuils,
- et de 0,10% à 0,20% pour les fonds en euros en fonction de seuils.

Cette commission vous est versée **tous les ans** dans le premier quadrimestre civil et **prorata temporis** (en fonction de la date de versement dans l'année civile).

Récapitulatif des commissions récurrentes

Tranches (VA actif géré sur l'exercice)	Commission sur les fonds en unités de comptes	Commission sur les fonds en euros
De 0 à 50 K€	0,30%	---
De 50 K€ à 1 500 K€	0,40%	---
De 1 500 K€ à 4 000 K€	0,50%	0,10%
Plus de 4 000 K€	0,60%	0,20%

La commission récurrente en assurance-vie augmente donc de **0,10%** lorsque l'actif géré au cours de l'exercice civil dépasse les seuils de 1 500 K€, puis de 4 000 K€, et ceci sur les fonds en unité de comptes, comme en euros.

Exemple :

Un manager Étoile (*taux de rémunération : 7%*) réalise le 1^{er} juin un placement assurance-vie (PV = 0,40) de 200 000 € :

- 10% fonds en Euros (20 000 €)
- 90% unités de comptes (180 000 €)

Dans ce cas, la commission récurrente sera de :

- la première année : $180\,000 \times 0,40\% \times 7/12$ (de juin à décembre = 7 mois) = 420 €
- chaque année suivante : $180\,000 \times 0,40\% = \dots\dots\dots 720 \text{ €}$

Ce manager aura également touché une commission de vente initiale de :

- $200\,000 \text{ €} \times 7\% \times \text{PV } 0,40 = \dots\dots\dots 5\,600 \text{ €}$

Sur 12 années, le manager se verra donc attribuer la somme de :

- commission initiale de vente : $\dots\dots\dots 5\,600 \text{ €}$
- commissions récurrentes : $720 \times 12 \dots\dots\dots 8\,640 \text{ €}$
- **TOTAL** $\dots\dots\dots 14\,240 \text{ €}$

Qualifications

Bienvenue en tant que prescripteur indépendant !

En donnant son agrément à votre Convention de Collaboration, le Groupe vous considère - avant même de commencer votre activité - susceptible de développer une organisation.

Vous démarrez comme prescripteur indépendant, vous devenez **conseiller indépendant** dès que vous percevez vos premières commissions.

Lorsque vous remplirez les conditions de parrainage (*voir §« Règles de fonctionnement commercial »*), l'organisation que vous avez mise en place sera une ÉQUIPE constituée de tous les prescripteurs indépendants que vous aurez directement ou indirectement parrainés.

Ce sont vos ventes personnelles qui vous permettront d'atteindre les différentes qualifications de :

- Conseiller Indépendant **MÉTÉORE** (premier acte signé)
- Conseiller Indépendant **SATELLITE** (160 000 € signé)
- Conseiller Indépendant **ASTÉROÏDE** (320 000 € signé)

Devenir Manager



Dès que vous avez réalisé au moins **480 000 € de VA acté**, vous devenez **MANAGER**.

Dès qu'un membre de votre équipe devient à son tour **MANAGER**, vous devenez **manager PLANÈTE**.

Le fonctionnement est identique à chaque fois que l'un de vos filleuls devient **MANAGER** :

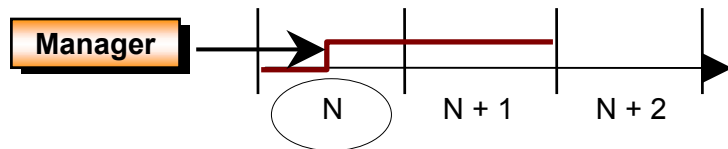
<u>Situation</u>	<u>Taux PERSO</u>	<u>Qualifications Manager</u>
1 branche à 480 K€	6,5%	Manager Planète
2 branches à 480 K€	7%	Manager Étoile
3 branches à 480 K€	7,5%	Manager Constellation
4 branches à 480 K€	8%	Manager Galaxie

Maintien des qualifications de Manager

La dernière qualification acquise dans l'exercice en cours (N) est systématiquement maintenue pour l'exercice suivant (N+1).

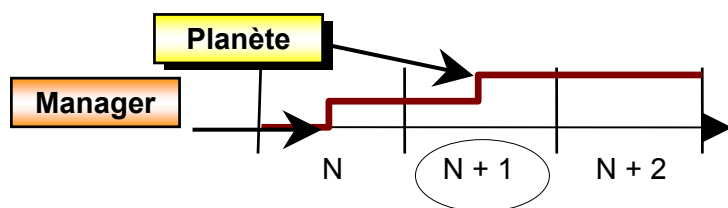


Exemple :
1- Vous passez **Manager** l'année N.



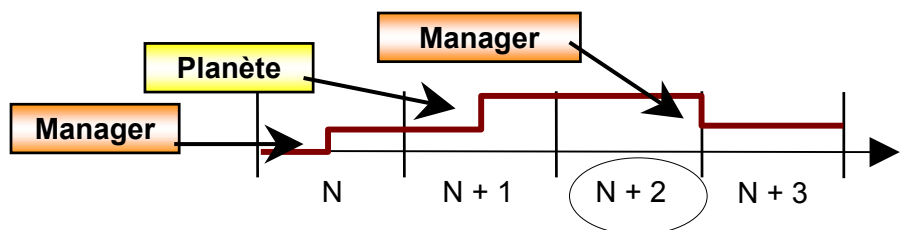
Si durant l'exercice (N+1) vous atteignez une qualification supérieure, vous en bénéficiez immédiatement, et elle sera conservée pour l'exercice (N+2).

2- Puis l'un de vos Conseillers devient **Manager** l'année N + 1 : vous devenez donc **Planète**.



Si durant l'exercice (N+2) vos branches ne réalisent pas le VA minimum de 480K€ nécessaire pour maintenir la qualification acquise, ce n'est qu'en début d'exercice (N+3) que vous rétrograderez à la qualification correspondante.

3- Mais l'année N + 2, cette nouvelle branche ne réalise pas 480 K€ : vous revenez donc à la qualification **Manager** début N + 3



En tant que manager, pour le calcul des qualifications, le VA de votre organisation est donc remis à zéro à chaque nouvel exercice.

Devenir Manager Galaxie



Si vous possédez au moins 4 branches actives, c'est à dire 4 branches à plus de 480 K€ chacune, vous atteignez la qualification de **MANAGER GALAXIE**.

Elle permet d'être consulté et de donner son avis sur l'élaboration de la politique commerciale.

Remarque importante :

En tant que **manager galaxie**, 50 000 € TTC de VA **ACTE PERSONNEL** par exercice et au moins 4 branches actives sont requis pour conserver ce statut ainsi que le droit à rémunération qui en découle.

Sont toutefois exclus les achats personnels pour la première qualifications.

Rédigé par : Serge POUJOL Anne-Claire DABOUST
Validé par : Pascal BERTHOMIEU

Réf. doc : FT-PMR_03
Date de la version :

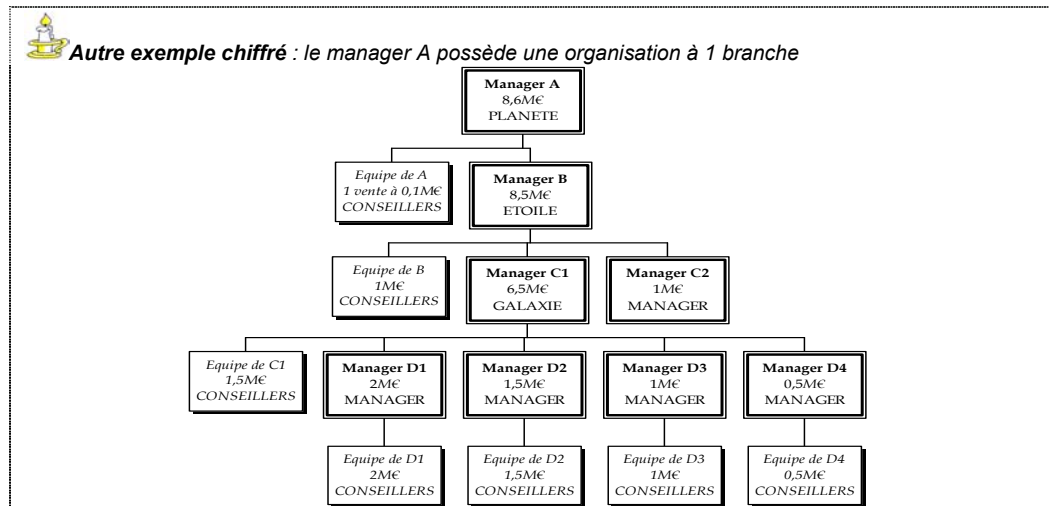
22/12/2004

Révisé par :
Validé par :

Date dernière révision :

Dans le cas où le manager ne réaliserait pas ce VA personnel, il redeviendrait conseiller indépendant au démarrage de l'exercice suivant avec un taux de rémunération de 6%.

L'ensemble de son organisation lui reste rattachée mais les commissions d'expansion et de développement reviennent à son manager direct.



Titres sur ventes personnelles

Le développement de l'organisation commerciale ne doit pas occulter l'importance qu'il y a pour vous à réaliser, quelle que soit votre qualification, des **ventes personnelles**.

Ainsi, **3 titres spéciaux** ont été mis en place pour reconnaître les talents de ceux qui s'impliquent personnellement dans la vente :

- **SENIOR** : réalisation de plus de **0,5M€** de VA acté personnel dans l'exercice.
- **MAJOR** : réalisation de plus de **1M€** de VA acté personnel dans l'exercice.
- **EXPERT** : réalisation de plus de **1,5M€** de VA acté personnel dans l'exercice.

L'atteinte du titre de Major ou d'Expert donne droit au sur-commissionnement de la **prime de ventes**.

De même, le titre est systématiquement **acquis l'exercice suivant**, selon le même principe que pour les qualifications Managers.

Récapitulatif des qualifications

Signature de la convention de collaborationprescripteur indépendant
1 venteconseiller indépendant Météore
 dans la mesure où la personne n'est plus Prescripteur Indépendant
 (encaissement d'au moins 1€ de commissions)

160 K€conseiller indépendant Satellite
320 K€conseiller indépendant Astéroïde
480 K€manager (+ 50 K€ VA acté personnel)

Requalification manager annuellement

Manager + 1 branche manager Planète
Manager + 2 branches manager Étoile
Manager + 3 branches manager Constellation
Manager + 4 branches et plus manager Galaxie

0,5 M€ de VA acté personnel Senior
1 M€ de VA acté personnel Major
1,5 M€ de VA acté personnel Expert

Règlements des commissions

1. Les commissions de l'immobilier sont calculées à chaque signature d'acte et réglées à réception de l'original de votre facture.
 2. Les commissions assurance-vie sont versées :
 - Versement libres initiaux : 5 jours ouvrés après le délai de rétractation de 30 jours (ce délai démarre à compter de la date d'effet du contrat).
 - Versements complémentaires : 8 jours ouvrés après l'encaissement du chèque par le partenaire.
 - Versements programmés : une fois par mois, en fonction de la date de réception des bordereaux de nos partenaires.
 3. Les primes de vente et de développement sont versées dans le mois suivant la fin de l'exercice (30/9)
 4. Les commissions récurrentes sont versées annuellement dans le premier quadrimestre civil.
- **Afin d'obtenir le règlement total de vos commissions, il est nécessaire d'adresser chaque année à la date spécifié par le Groupe les documents suivants :**
- ✓ **Pour les conseillers inscrits au Greffe du tribunal de commerce** (société, agent commercial) un document original de moins de trois mois justifiant de votre inscription (extrait Kbis)
 - ✓ **Pour les conseillers inscrits à l'URSSAF** (profession libérale) une copie de l'attestation URSSAF certifiée sincère et conforme à l'original.
 - ✓ **Pour les conseillers dans les DOM TOM le document n° 3666 (fourni par le centre des impôts dont vous dépendez) afin de justifier de votre qualité d'assujetti à la TVA.**
 - ✓ **Pour les conseillers en Métropole nous indiquer votre qualité d'assujetti à la TVA ainsi que votre numéro intracommunautaire.**

Important :

Selon les nouvelles dispositions légales concernant le travail dissimulé le Groupe est tenu de s'assurer que les conseillers ont satisfaits aux obligations du Code du Travail et doivent nous fournir les documents suivants :

Rédigé par : Serge POUJOL Anne-Claire DABOUST
Validé par : Pascal BERTHOMIEU

Réf. doc : FT-PMR_03
Date de la version : 22/12/2004

Révisé par :
Validé par :

Date dernière révision :

- ✓ **Pour les conseillers inscrits au greffe du tribunal de commerce** : l'attestation de fourniture de déclarations sociales, émanant de l'organisme de protection sociale chargé du recouvrement des cotisations sociales incombant au conseiller datant de moins d'un an (copie de l'attestation URSSAF certifiée sincère et conforme à l'original)
- ✓ **Si vous employez des salariés**, une attestation sur l'honneur selon laquelle le travail sera réalisé avec des salariés employés régulièrement au regard des articles L 143-3 et L620-3 du Code du Travail.
- ✓ **Si vous n'employez pas de salarié**, une attestation sur l'honneur selon laquelle vous n'avez aucun salarié.

Le versement des commissions sera conditionné au respect de ces obligations légales. Dans le cas où le conseiller ne fournirait pas tous les documents demandés, il sera considéré comme un VDI et sera réglé à 60% du montant HT.

PARTIE 2 :

Convention de collaboration : règles de fonctionnement commercial

Vous trouverez dans ce document les règles concernant :

- les principaux cas particuliers dans le cadre de la signature de la convention de collaboration,
- le parrainage
- le dépôt du dossier de prêt,
- le règlement des commissions bancaires,
- les cessions de dossiers et d'organisation et transferts d'activité,
- la résiliation de la Convention de Collaboration.

Ces dispositions regroupent les principaux cas particuliers qui peuvent se présenter lors de la signature d'une convention unique de collaboration.

Toute opération de demande d'agrément, dans quelque sens qu'elle s'opère, devra être réalisée par le conseiller sous sa responsabilité dans le plus strict respect des règles juridiques, fiscales et sociales en vigueur.

Demande d'agrément d'une personne morale par une personne physique

Le conseiller ne peut "parrainer", une société dont il serait le représentant (légal ou spécialement mandaté) auprès du groupe.

Il peut en revanche "présenter" à l'agrément du groupe une telle société.

Cette société, si elle est agréée, prendra "rang" dans le PMR au lieu et place du conseiller qui l'a présentée au même taux de rémunération.

En toute hypothèse l'agrément, s'il est donné par le groupe, sera conditionné par le transfert de l'activité mise en place par le conseiller personne physique à la société présentée.

Le conseiller personne physique coexistera aux côtés de la société dans le cadre du PMR.

En pareil cas, il perdra sa possibilité de parrainer, tout parrainage de nouveaux conseillers étant dans ce cas effectué par la société.

Un conseiller peut en revanche transférer l'ensemble de son activité à son conjoint, que ce dernier soit enregistré en qualité de personne physique ou de personne morale. Le conseiller effectue dans ce cas un transfert d'activité au profit de son conjoint avant de se résilier (*voir § « Cessions et transferts »*).

Demande d'agrément d'une personne physique par une personne morale

Inversement, une société pourra présenter à l'agrément – et non parrainer – son représentant (légal ou spécialement mandaté) auprès du groupe, lequel s'il est agréé prendra "rang" dans le PMR au côté de la société qui l'a présenté, au même taux de rémunération. En pareil cas ce nouveau conseiller personne physique ne pourra ni parrainer de nouveaux conseillers ni prétendre à la mise en place d'une "organisation".

Époux souhaitant exercer ensemble (société de fait)

Deux époux pourront, s'ils le souhaitent, demander, dès l'origine, à s'inscrire ensemble par une convention unique établie à leurs deux noms.

En pareille hypothèse les commissions dues au titre des activités non-réglées seront réglées conjointement aux deux époux, les commissions dues au titre des activités réglées seront réglées au conjoint désigné expressément et de manière irrévocable à cet effet par les deux époux.

Un conseiller personne physique pourra, s'il le souhaite, demander que la convention établie à son nom soit remplacée par une convention établie au nom de son époux et du sien.

En pareille hypothèse une nouvelle convention sera établie au nom des deux époux ; cette nouvelle convention annulera et remplacera la précédente. Les commissions dues au titre des activités non-réglées seront réglées conjointement aux deux époux, les commissions dues au titre des activités réglées seront réglées au conseiller originel.

En tout état de cause seuls les deux époux, agissant conjointement, pourront parrainer de nouveaux conseillers.

Chacun devra donc passer et réussir le QCM annuellement pour conserver leur droit à parrainage.

Dans ce cas précis, les deux époux devront avoir le même parrain.

Rédigé par : Serge POUJOL Anne-Claire DABOUST
Validé par : Pascal BERTHOMIEU

Réf. doc : FT-PMR_03
Date de la version :

22/12/2004

Révisé par :
Validé par :

Date dernière révision :

Règles de parrainage

Pour pouvoir parrainer, il est impératif de respecter les règles de volume d'affaires et de formation suivantes.

1 . Le volume d'affaires

Le conseiller ou la société de fait ou la société dont il est le représentant (légal ou spécialement mandaté) doit avoir réalisé un volume d'affaires (VA) personnel, excluant les achats personnels, de 480.000 €.

Sont pris en compte dans le calcul du VA nécessaire pour pouvoir parrainer :

- les produits immobiliers, dès l'acceptation de l'offre de prêt par le client,
- les placements financiers éventuels pour lesquels le délai de rétractation est expiré.

2 . La formation

Le manager doit avoir suivi un parcours d'acquisition des compétences composé : d'un cursus initial et d'un cursus de perfectionnement.

➤ Composition du cursus initial :

Une formation initiale sur le produit immobilier,
Un atelier de démarrage,
Un atelier «S'approprier la méthode».

➤ Composition du cursus de perfectionnement :

Un atelier «Déficit foncier»,
Un atelier «Formation financement».

Ce parcours d'acquisition des compétences sera tracé pour chaque conseiller dans un livret de stage, et validé par un QCM (Questionnaire à Choix Multiples) qu'il est nécessaire de réussir pour pouvoir parrainer.

Tant que les 2 conditions ne sont pas réunies, il n'est pas possible de parrainer.

Pour pouvoir conserver son droit de parrainage, le manager doit :

- 1- maintenir sa qualification (50 000€ de VA en ventes personnelles hors achats personnels) annuellement,
- 2- réussir le QCM chaque année.

A défaut, il recouvrera la possibilité de parrainer dès qu'il redeviendra manager et qu'il aura réussi son QCM.

Rappel:

Les QCM sont valables pour l'exercice en cours et l'exercice suivant. Chaque conseiller doit donc le repasser et le réussir chaque année.

Le dossier de prêt

Cette étape est très importante.

De son délai de réalisation dépendra l'attribution d'un point valeur entrant dans le calcul de votre commission.

Sans une offre de prêt valide acceptant l'emprunt demandé par votre investisseur, votre vente ne pourra être conclue.

Modalités de règlement des commissions :

Le déposant du dossier peut être :

- le conseiller ayant vendu le bien immobilier associé,
- une tierce personne titulaire d'une convention de collaboration.

Vous vendez un bien immobilier, deux cas de figure se présentent :

- soit vous êtes agréé par la banque (suivant statut + condition d'agrément), vous êtes rémunéré directement par elle et vous touchez :
 - 100% de votre commission si vous êtes déposant,
 - 50% pour vous et 50% pour le déposant si le dépôt est réalisé par une tierce personne.
- soit Omnium Courtage vous rétrocède les commissions bancaires en fonction de votre statut fiscal :
 - 100 % de la commission si vous êtes le déposant,
 - 50% pour vous et 50% pour le déposant si le dépôt est fait par une tierce personne

Cessions et transferts

Elle consiste à céder un dossier client investisseur immobilier ou assurance à un autre conseiller suivant les règles précisées sur le formulaire de demande.

Critères d'acceptation :

☞ Le document de demande de cession doit parvenir complet au plus tard 10 jours avant la date de signature de l'acte notarié.

☞ Le dossier ne doit pas faire l'objet d'une avance (si avance : soumettre au service comptabilité pour solder l'avance).

☞ Le cessionnaire (conseiller bénéficiant de la cession) doit être manager virtuel c'est à dire avoir atteint un volume d'affaires de 480 000 € en offre de prêt acceptée pour l'immobilier ou délai de rétractation purgé pour les placements financiers.

Cession d'organisation

Elle consiste à céder un ou plusieurs filleuls à un autre manager ayant signé une convention de collaboration.

La cession d'organisation est irrévocable et entraîne le transfert de toute l'organisation du filleul ainsi que tout son historique tant des dossiers actés, des parrainages que des dossiers en cours. La cession peut entraîner des modifications de qualification et/ou de rémunération du cédant et du cessionnaire. La cession n'entraîne aucun changement de rémunération ou de qualification pour le filleul et l'organisation cédée.

Critères d'acceptation :

☞ Statut : si le cédant est une personne morale, le service Gestion Réseau s'assure qu'il a la capacité juridique de céder.

☞ Parrainage : le cessionnaire doit avoir la capacité de parrainer (cf : « Conditions pour parrainer ».)

☞ Antériorité : le cessionnaire doit satisfaire aux règles de parrainage avant la date de signature de convention du filleul cédé.

☞ Le cessionnaire doit également être manager virtuel c'est à dire avoir atteint un volume d'affaires de 480000 € en offre de prêt acceptée pour l'immobilier ou délai de rétractation purgé pour les placements financiers.

Transfert d'activité

Il est irrévocable et entraîne le **remplacement** du cédant par le cessionnaire au sein du réseau commercial, sans modification de qualification ou de taux de rémunération pour les lignées amont ou aval.

Le transfert d'activité entraîne pour le cédant la perte immédiate de l'organisation qu'il a développée et de sa qualification au profit du cessionnaire.

Critères d'acceptation :

☞ Statut : si le cédant est une personne morale, le service Gestion Réseau s'assure qu'il a la capacité juridique de céder.

☞ Ce transfert peut être réalisé uniquement au profit d'une personne qui n'était pas jusque là titulaire d'une convention de collaboration.

Résiliation de la Convention de Collaboration Unique

En cas de résiliation de votre convention de collaboration, votre organisation est rattachée à votre parrain : il y a transfert de tout l'historique comprenant les actes, parrainages et dossiers en cours avec le droit à rémunération (sauf les commissions récurrentes assurance-vie de vos ventes personnelles qui sont interrompues) qui en découle.

Là aussi, la résiliation peut entraîner des modifications de qualification du parrain.

La résiliation de la convention est privative de toute indemnité.

Il est possible de signer une nouvelle convention de collaboration après un délai de 6 mois.

Dans ce cas, le statut de départ est celui de Prescripteur Indépendant au taux de 3% TTC.

Lexique

- **Achat personnel** : achat réalisé pour son propre compte.
- **Branche** : manager de 1^{er} niveau et toute l'organisation qui lui est rattachée.
- **Droit à rémunération** : rémunération obtenue par l'application du PMR et du point valeur.
- **Équipe** : conseillers vous étant directement ou indirectement rattachés (sans les managers) et vous-même.
- **Exercice** : correspond à l'exercice fiscal du Groupe Omnimium Finance : du 1^{er} octobre au 30 septembre.
- **Filleul** : conseiller que vous avez parrainé (et qui vous est donc **directement** rattaché).
- **Lignée amont** : toutes les personnes au-dessus de vous.
- **Manager de 1^{er} niveau** : 1^{er} manager dans votre organisation aval.
- **Manager direct** : 1^{er} manager dans la lignée amont.
- **Mission de déposant** : monter un dossier de financement, déposer le dossier à la banque, négocier l'accord avec la banque et déclarer le dépôt à Omnimium Courtage.
- **Organisation** : l'ensemble des personnes vous étant rattachées, c'est à dire votre équipe et toutes vos branches (vous compris).
- **Parrainage** : le fait de présenter au Groupe qui l'accepte une demande d'agrément (ou Convention de Collaboration) signée par une personne que vous avez convaincu de collaborer avec nous.
- **PMR - Plan Marketing de Rémunération** : principe général de rémunération et de qualification du Groupe Omnimium Finance.
- **Point Valeur (PV)** : coefficient de valorisation permettant de pondérer les commissions T.T.C.
- **Présentation à l'agrément** : demande d'agrément d'une personne (physique ou morale) pour une autre.
- **Qualifications** : appellations spécifiques du réseau de conseillers indépendants du Groupe Omnimium Finance en fonction du développement et des résultats de l'organisation.
- **Réseau de conseillers** : l'ensemble des prescripteurs, des conseillers et managers du Groupe Omnimium Finance.
- **Taux de rémunération** : pourcentage du PMR permettant de calculer votre droit à rémunération.
- **VA - Volume d'affaires** : correspond au prix T.T.C. constaté à la signature des actes des ventes réalisées ou à l'enregistrement des souscriptions assurance-vie.

- **Vente personnelle** : vente réalisée en votre nom propre et non pas pour les membres de votre organisation

Le Plan Marketing de Rémunération – Récapitulatif

Qualifications	VA T.T.C	Commissions T.T.C.	Remarques
----------------	----------	--------------------	-----------

Conseillers en Investissement

Conseillers METEORE	0 € à 40 K€	3,00%	Lorsque vous avez le statut de conseiller les taux de commissions sont acquis définitivement
	40 K€ à 80 K€	3,25%	
	80 K€ à 120 K€	3,50%	
	120 K€ à 160 K€	3,75%	
Conseillers SATELLITE	160 K€ à 200 K€	4,00%	
	200 K€ à 240 K€	4,25%	
	240 K€ à 280 K€	4,50%	
	240 K€ à 320 K€	4,75%	
Conseillers ASTEROIDE	320 K€ à 360 K€	5,00%	
	360 K€ à 400 K€	5,25%	
	400 K€ à 440 K€	5,50%	
	440 K€ à 480 K€	5,75%	
	à partir de 480 K€	6,00%	

Managers

Manager PLANETE*	posséder une branche à 480 K€/an	6,5%	à la condition d'avoir réalisé au moins 50.000 € de VA acté personnel
Manager ETOILE*	posséder deux branches à 480 K€/an chacune	7%	Le CA de la branche est comptabilisé à partir du passage à la qualification Manager. La qualification doit être confirmée chaque année. Cependant, elle reste acquise systématiquement l'année suivant son obtention.
Manager CONSTELLATION*	posséder trois branches à 480 K€/an chacune	7,5%	
Manager GALAXIE*	posséder quatre branches à 480 K€/an chacune	8%	

*** Il est nécessaire de réaliser au moins 50.000 € de VA acté personnel à chaque exercice pour conserver le statut de MANAGER**

vente

(versée en fin d'année - respect des PV)

8,00%

à partir de 1,5 M€



PV = Point Valeur attribué à chaque vente

GROUPE
OMNIUM FINANCE
 — PÔLE CONSEIL INVESTISSEMENT —

FICHE TECHNIQUE RESEAU
 Travailler avec Groupe Omnimium Finance :
 Votre Rémunération
 PMR

Honoraires d'Expansion	sur CA managers de 1er niveau et leurs équipes	1%	versés avec chaque commission
Honoraires de développement	sur CA managers jusqu'à 4 niveaux de profondeurs et leurs équipes	0,50%	Planète : 1 niveau de profondeur Étoile : 2 niveaux de profondeur Constellation : 3 niveaux de profondeur Galaxie : 4 niveaux de profondeur
Prime de développement	sur VA acté de l'organisation jusqu'à 8 niveaux de profondeurs de managers (versée en fin d'année - respect des PV)	0,00%	de 0 à 4 M€ (seuil)
		0,25%	de 0 à 4 M€ (rétroactif)
		0,50%	de 4 M€ à 8 M€
		0,75%	de 8 M€ à 12 M€
		1,00%	à partir de 12 M€
Prime de vente	sur VA acté personnel (versée en fin d'année - respect des PV)	7,00%	de 1 à 1,5 M€
		8,00%	à partir de 1,5 M€

PV = Point Valeur attribué à chaque vente

Rédigé par : Serge POIJOL Anne-Claire DABOUST
 Validé par : Pascal BERTHOMIEU

Révisé par :
 Validé par :

Réf. doc : FT-PMR_03
 Date de la version :

22/12/2004

Date dernière révision :

Titre

Rédigé par :
Validé par :

Réf. doc : FT-PMR_03
Date de la version :

Révisé par :
Validé par :

Date dernière révision :