Précisions sur le PMR

Résumé synthétique de cette fiche technique : mieux comprendre le fonctionnement du Plan Marketing de Rémunération (PMR).

Remarque : il est conseillé de lire cette fiche technique à l'aide du PMR.

SOMMAIRE

Terminologie 3
Périmètres de l'organisation 4
Définitions 4
Exemple 4
Fonctionnement des branches 5
Récapitulatif 5
Les évènements déclencheurs 5
Question sur la déqualification des managers 6
Rappel sur les déqualifications 6
Impact des déqualifications pour le Manager Direct 6
Un manager Étoile déqualifié en début d'exercice réalise 1 mois plus tard ses 50.000 € actés personnels : conquiert-il son statut initial Étoile ? 6
Le VA acté personnel d'un exercice compte-t-il pour l'exercice suivant ? 6
Questions sur les nominations 7
Rappels : 7
l'activation d'une branche peut elle déclencher une nomination ? 8
Un conseiller redevient Manager après une déqualification : compte-t-il automatiquement comme une nouvelle branche pour son manager direct ? 8
A redevient Manager après une déqualification. Son filleul B réalise une vente qui le fait passer Manager pour la première fois. La branche A devient-elle immédiatement active pour X ? 8
Un manager PLANETE X a 2 branches : A (active en N-1) et B (active en N-2). B réalise 480 K€ au cours de l'exercice N et s'active. X devient-il ETOILE ? 9
Dans l'exemple ci-dessus : si c'est A qui réalise 480K€ : X devient-il ETOILE ? 9
Questions sur la requalification des Managers 10
Rappel 10
Un filleul conseiller peut-il être une branche pour son manager direct ? 10
2 managers de 1er niveau peuvent-ils cumuler leurs VA organisation dans la même branche ? 10
Un manager est déqualifié à la clôture de l'exercice N : cette branche est-elle supprimée pour son manager direct ? 11
Le manager unique A d'une branche active de X se résilie en cours d'exercice. Cette branche est elle confirmée lors de la clôture de l'exercice ? 12
Questions sur la résiliation 12
Rappel sur l'impact des résiliations pour le Manager Direct 12
Exemples et précisions 12
Exemples et précisions 13
Un conseiller se résilie : perd-il ses dossiers en cours ? 14

Un conseiller se résilie : son parrain récupère-t-il ses clients ? 14
Un manager Étoile A se résilie. Son manager direct X gagne-t-il des branches ? 14
Un manager Planète X a 1 branche active dont le manager A se résilie. Perd-il sa qualification ? .. 14
Un manager Planète X a 1 branche active dont le manager A se résilie. Il met en place un deuxième manager B. Devient-il Étoile ? 15
Un manager Planète X a 1 branche active A dont le manager B se résilie. Que devient sa qualification ? 16
Même exemple : un manager Planète X a 1 branche active A dont le manager B se résilie. Que devient sa qualification ? 16
Questions sur les cessions de dossiers personnels.....17
Un manager a réalisé 480 K€ d'actes personnels dans l'exercice. Peut-il céder 2 dossiers actés de 100.000 € à son conseiller pour l'aider à devenir Manager ? 17
Un conseiller peut il céder un compte assurance ouvert ? 17
Questions sur les cessions d'organisation et d'activité 18
Un manager récemment qualifié X (VA cumulé de 500K€) cède son filleul A ayant réalisé 400K€. X redevient-il Conseiller ? 18
Un manager Étoile X cède sa branche non active A. Redevient-il Planète ? 19
Un manager Étoile X cède toute son organisation. Redevient-il Conseiller Météore à 3% ? 19
Un manager Étoile X transfère toute son activité. Redevient-il Prescripteur Indépendant à 3% ?.... 19
Un manager Planète X cède sa branche A à son Manager Direct Y. Y gagne-t-il une branche ? 19
Un manager Constellation (qualification acquise en N-1) a 2 branches actives seulement en N. Il cède toute son organisation. Redevient-il Manager ? 20
Questions sur les primes de développement.....20
Questions sur les primes de développement.....21
Un manager déqualifié réalise 1 M€, puis acte ses 50.000 € personnels, et réalise avec son organisation sur 8 niveaux 3 M€. Il termine Manager Étoile à la fin de l'exercice : a-t-il droit à la prime de développement ? 21
Un manager Étoile W récupère par le biais d'une cession une branche A ayant réalisé 2M€ sur 8 niveaux de profondeurs dans l'exercice. Ce VA entre-il dans le calcul de sa prime de développement ? 21
Exemple récapitulatif.....22

Terminologie

Certaines de ces notions sont développées en détail dans les chapitres suivants.

Termes	Descriptions
Manager direct	1er Manager amont
Manager de 1er niveau	1er manager aval
Déqualification	d'un manager : à la clôture de l'exercice, perte de la qualification Manager suite au non respect de la condition des 50.000 € de VA personnel.
Requalification	d'un manager : à la clôture de l'exercice, recalcul de la nouvelle qualification Manager après résultats des VA des branches dans l'exercice (et comptage des branches actives en fin d'exercice exclusivement).
Branche	organisation globale de l'un des filleuls comprenant au moins un Manager.
VA branche	Cumul du VA organisation des **managers de 1er niveau** de la branche
Création d'une branche	par la nomination d'un manager **unique** : . **Nouvelle :** par la première nomination du Manager (branche active) . **Ancienne :** par la nomination d'un manager déqualifié (active **si** VA > 480K€) *(Remarque : une branche peut également être créée par une résiliation ou une cession)*
Branche Active	□ Branche avec au moins un manager présent □ VA branche > 480K€ □ Une branche active l'est pour l'exercice en cours uniquement □ La clôture de l'exercice permet de compter toutes les branches Actives
Branche Non Active	□ Branche avec au moins un manager présent □ VA branche < 480K€ □ Toutes les branches sont Non Actives en début d'exercice
Activation d'une branche	**au cours de l'exercice**, la branche non active atteint le seuil des 480 K€.
Confirmation d'une branche :	□ **à la clôture de l'exercice**, la branche a réalisé 480 K€ pendant l'exercice et permet au manager direct de maintenir une partie de sa qualification □ une nouvelle branche est systématiquement confirmée.
Comptage des branches :	□ En cours d'exercice, pour une **nomination** ou une **cession** : bilan des branches actives en N et N-1 □ À la fin de l'exercice, pour les **requalifications** : bilan des branches confirmées, c'est à dire actives au 30/9
Nomination	□ Franchissement d'une qualification supérieure par un conseiller ou un Manager (ex : passage Prescripteur à Conseiller Météore) □ Pour un manager : au cours de l'exercice, franchissement d'une qualification supérieure à **l'activation** d'une branche existante ou la **création** d'une nouvelle. Condition : le nombre de branches actives en N + le nombre de branches actives en N-1 doit être supérieur à la qualification du manager (ex : A est Étoile – il possède 1 branche active + 1 branche active en N-1 – l'activation d'une 3ème branche lui permet de devenir Constellation).
N / N+1 / N-1	Exercice en cours / Exercice suivant / exercice précédent
A / A+1 / A-1	Année civile en cours / Année suivante / Année précédente
Super conseiller	conseiller à 6% en attente de sa **première** qualification Manager
Manager déqualifié	conseiller à 6% (ancien Manager déqualifié) en attente de sa **nouvelle** qualification Manager
Prescripteur	□ est un conseiller dont le VA organisation globale cumulé est nul □ La nomination de Prescripteur à Conseiller Météore s'effectue dès l'enregistrement du 1er acte, quelque soit sont montant, quelque soit le produit.

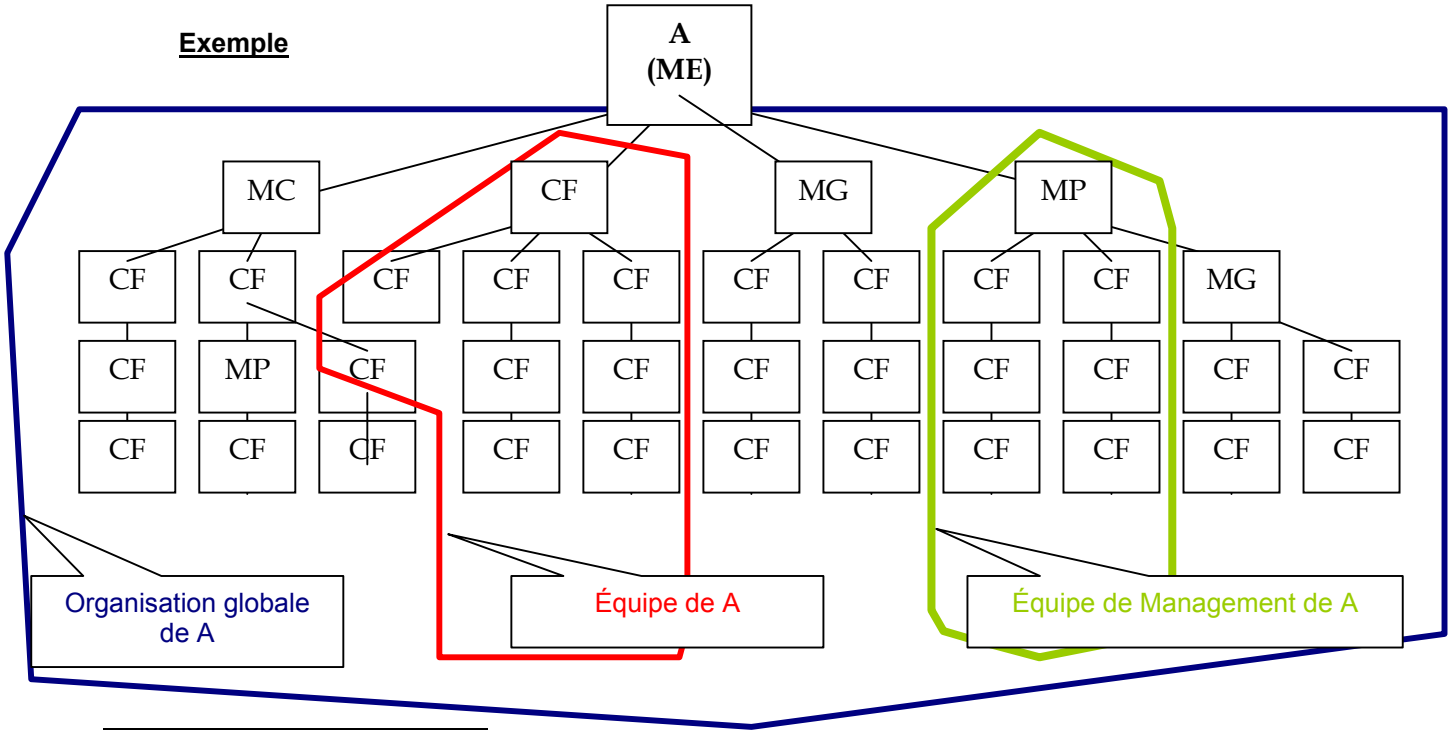
Périmètres de l'organisation

Définitions

Il existe 6 périmètres dans le PMR :

1. **personnel :** toutes les ventes (ou parrainages) réalisés à titre personnel
2. **équipe (de conseillers) :** tous les conseillers vous étant directement ou indirectement rattachés - les managers sont exclus de l'équipe
3. **équipe de management :** toutes les personnes avales qui entrent dans votre « sphère de management », c'est à dire jusqu'au prochain manager de qualification au moins égale à vous. Il n'y a pas de limitation de niveaux de managers.
4. **organisation x niveaux :** l'organisation qui dépend de sa qualification :
   - Pour un conseiller et un manager (0 niveau) : tous les conseillers de son équipe (de conseillers)
   - Pour un Manager Planète (1 niveau) : on prend toutes les personnes[1] jusqu'à un niveau de profondeur de managers
   - Pour un Manager Étoile (2 niveaux) : on prend toutes les personnes jusqu'à 2 niveaux de profondeur de managers
   - Pour un Manager Constellation (3 niveaux) : on prend toutes les personnes jusqu'à 3 niveaux de profondeur de managers
   - Pour un Manager Galaxie (4 niveaux) : on prend toutes les personnes jusqu'à 4 niveaux de profondeur de managers
5. **organisation 8 niveaux :** Ce sont toutes les personnes jusqu'à 8 niveaux de profondeur de managers (utilisation : calcul de la Prime de Développement)
6. **organisation globale :** Toutes les personnes de l'organisation avale, quelque soit leurs qualifications et leurs niveaux de profondeurs

Exemple



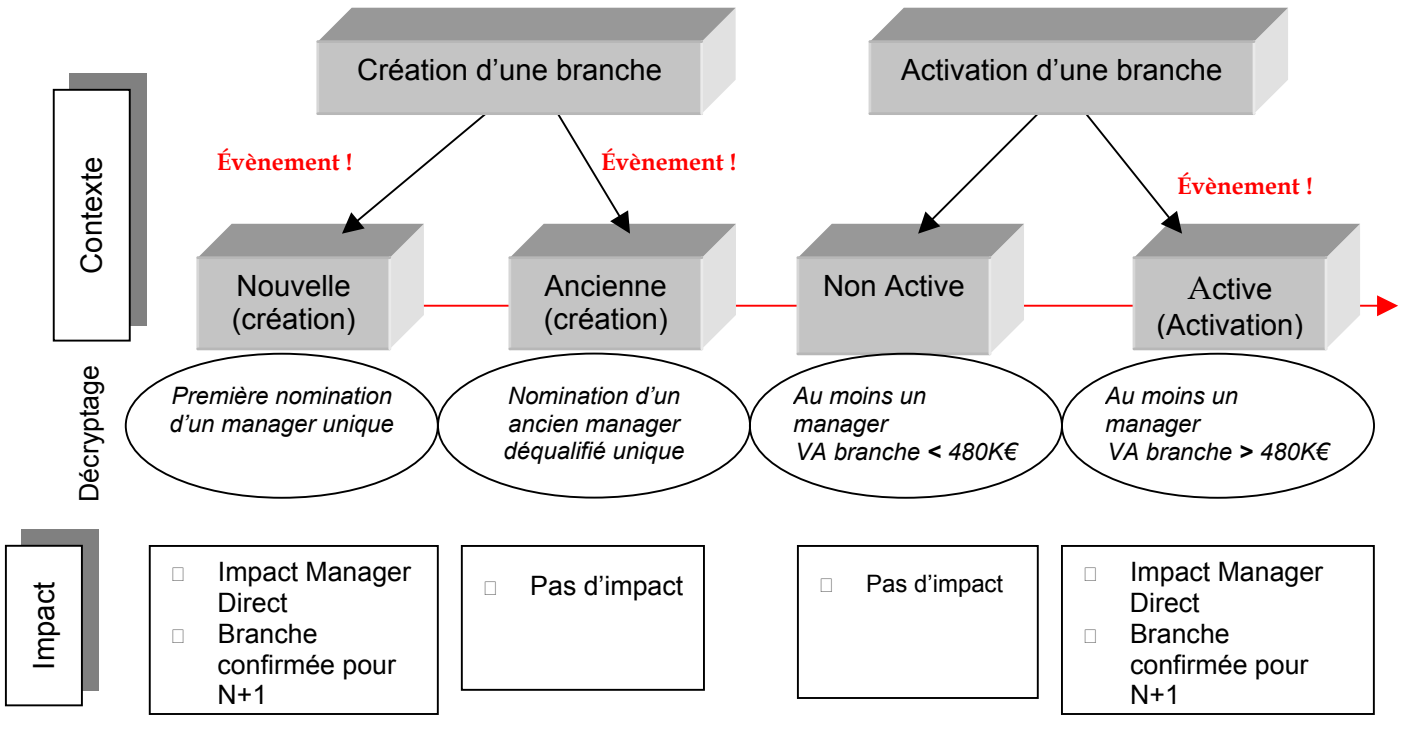
[1] quelque soit leurs qualifications

Fonctionnement des branches

Récapitulatif

BRANCHE	Non active	Active
Nouvelle	*impossible*	**Création** : **manager 1er niveau unique**[2] Première nomination manager (sans condition de VA) *= peut générer une nomination* *= branche confirmée au 30/9/N*
Ancienne	**1- Création** : **manager 1er niveau unique** qualification d'un ancien manager déqualifié[3]	*impossible*
	2 - Branche en cours : □ Au moins un manager présent □ VA branche < 480K€	**3- Activation** : □ Au moins un manager présent □ VA branche > 480K€ *= peut générer une nomination* *= branche confirmée au 30/9/N*

Les évènements déclencheurs



[2] *Il n'y a pas d'autre manager dans la branche*
[3] *même très ancien*

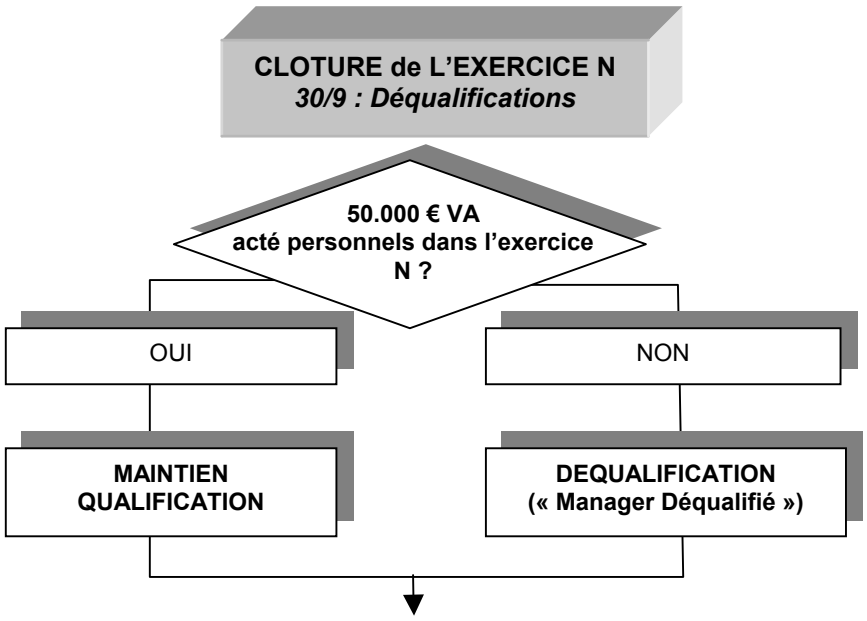
Question sur la déqualification des managers

Rappel sur les déqualifications

La déqualification intervient lorsque le manager ne fait pas ses 50.000 € de VA acté personnel.
Cette qualification peut se reconquérir immédiatement dès l'enregistrement de cette condition dans le nouvel exercice.

Impact des déqualifications pour le Manager Direct

La déqualification n'a **pas d'impact** pour le Manager Direct (les déqualifications s'opèrent après les requalifications lors de la clôture de l'exercice).



Un manager Étoile déqualifié en début d'exercice réalise 1 mois plus tard ses 50.000 € actés personnels : conquiert-il son statut initial Étoile ?

Oui, la requalification permet de reconquérir la qualification que l'on aurait obtenue au démarrage de l'exercice si on avait réalisé ses 50.000 € de VA personnel …

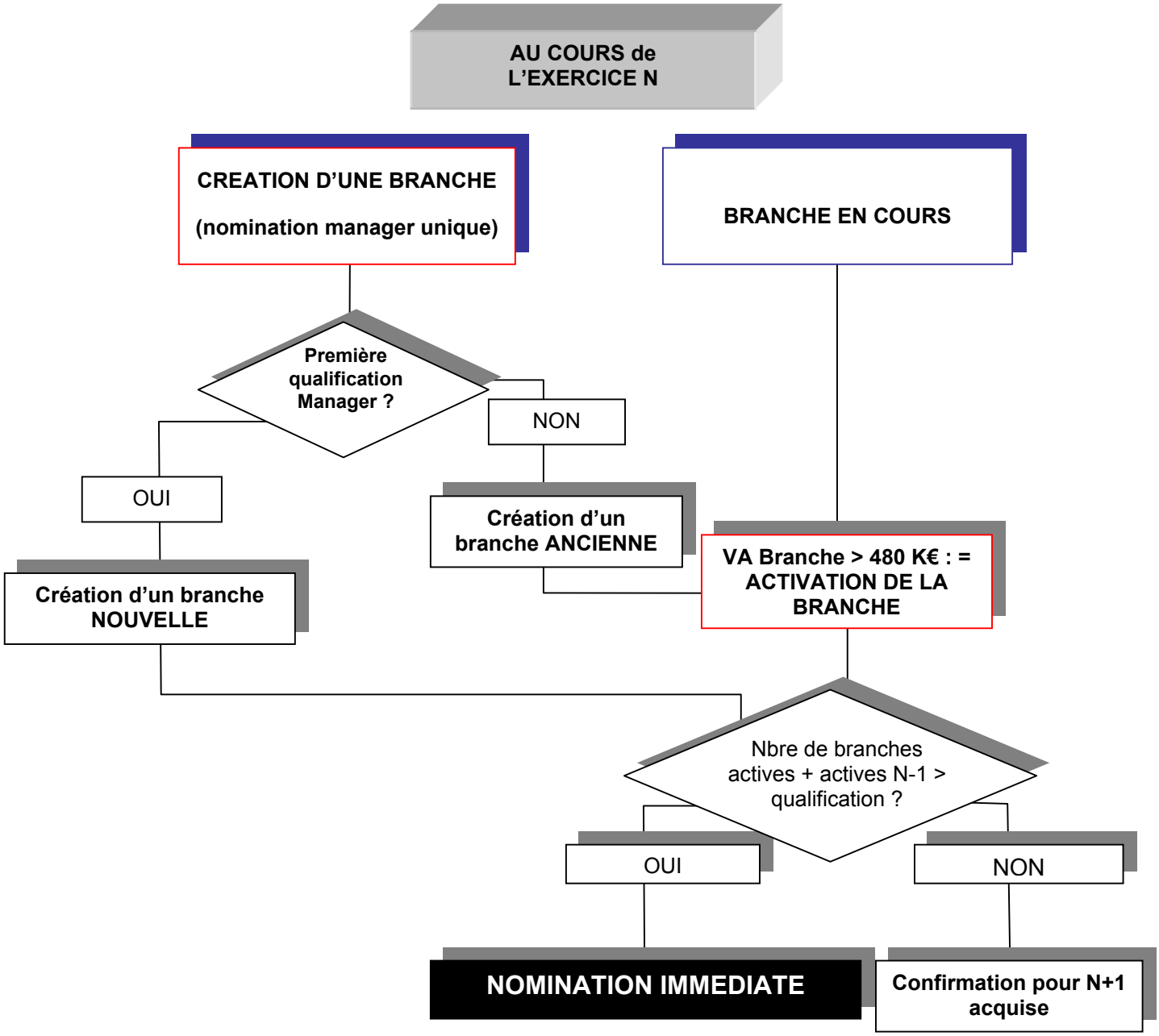
Le VA acté personnel d'un exercice compte-t-il pour l'exercice suivant ?

Non. Le PMR stipule qu'il est nécessaire de réaliser 50.000 € acté personnel **par exercice**.
Exemple : un manager réalise 20.000 € de VA acté personnel en N : il est déqualifié et doit réaliser 50.000 € en N + 1 pour redevenir Manager (et non pas seulement 30.000 € …)

Questions sur les nominations

Rappels :

- une nomination est le franchissement d'une qualification supérieure par un conseiller ou un Manager (ex : passage Prescripteur à Conseiller Météore)
- Pour un manager : au cours de l'exercice, la nomination intervient à **l'activation** d'une branche existante ou la **création** d'une nouvelle.
- Condition : le nombre de branches actives en N + le nombre de branches actives en N-1 doit être supérieur à la qualification du manager
- ex : A est Étoile – il possède 1 branche active + 1 branche active en N-1 – l'activation d'une 3ème branche lui permet de devenir Constellation.



l'activation d'une branche peut elle déclencher une nomination ?

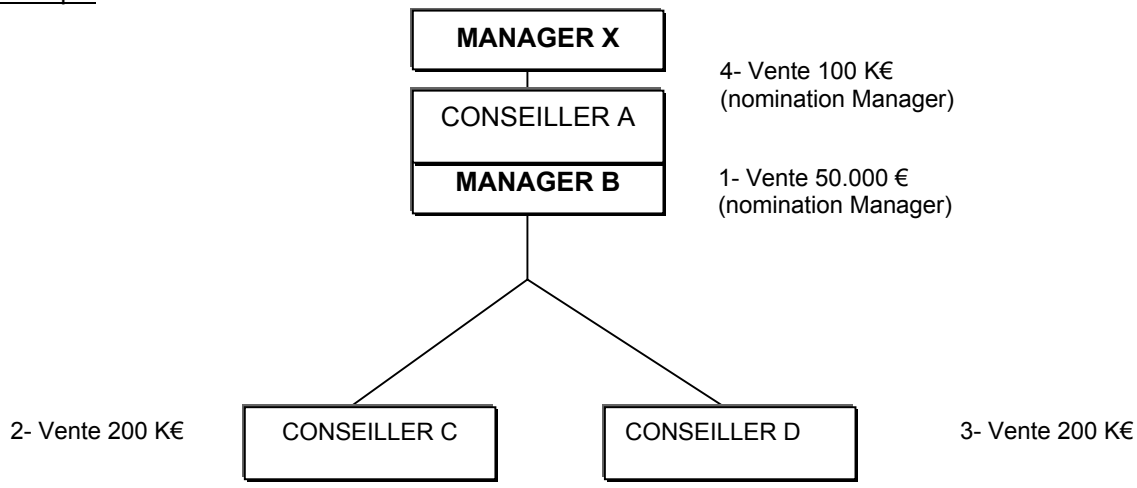
Oui. L'activation d'une branche déclenche un comptage des branches actives en N et N-1, et déclenche une nomination si ce nombre est > qualification

Un conseiller redevient Manager après une déqualification : compte-t-il automatiquement comme une nouvelle branche pour son manager direct ?

Non. La réactivation d'une branche se fait à la double condition :

- Qu'il y ait un manager dans la branche (c'est le cas),
- Que cette branche réalise plus de 480 K€ rétroactivement depuis le début de l'exercice (condition à honorer).

Exemple :



Le conseiller B retrouve sa qualification Manager dès l'enregistrement de ses 50.000 € de VA acté personnel. A partir de cette date, les conseillers C et D réalisent 200 K€. Lorsque le conseiller A acte 100 K€, il devient Manager, et la branche A, **rétroactivement depuis le début de l'exercice**, a réalisé au total 550 K€, ce qui permet à **X** de se qualifier en tant que manager Planète.

A redevient Manager après une déqualification. Son filleul B réalise une vente qui le fait passer Manager pour la première fois. La branche A devient-elle immédiatement active pour X ?

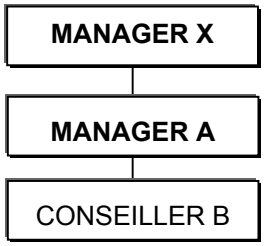
Non. Car le manager de premier niveau est A, et la branche A doit réaliser 480 K€ pour s'activer …

Et à ce titre, X reste Manager.

Par contre, la branche B se créé pour A qui devient donc PLANETE.

Exemple :

VA organisation : 200 K€



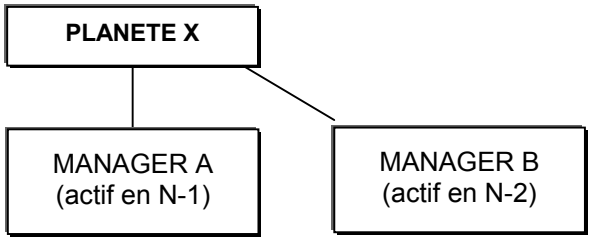
1- Vente personnelle 50.000 € - Nomination manager

2- Vente personnelle 50.000 € - 1ère Nomination Manager

Un manager PLANETE X a 2 branches : A (active en N-1) et B (active en N-2). B réalise 480 K€ au cours de l'exercice N et s'active. X devient-il ETOILE ?

Oui. le nombre de branche active en N (1 : B) et en N-1 (1 : A) est supérieur à la qualification. Elle entraîne donc la nomination du Manager direct (Étoile) …

Exemple



Dans l'exemple ci-dessus : si c'est A qui réalise 480K€ : X devient-il ETOILE ?

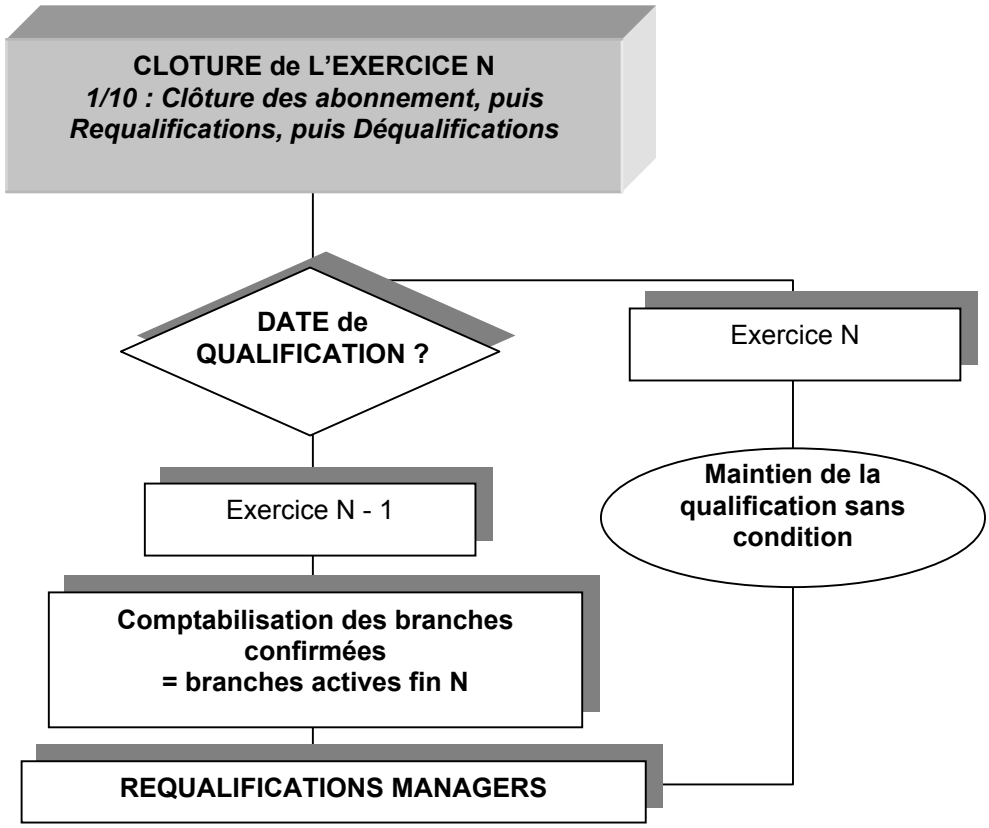
Non. le nombre de branche active en N (1 : A) et en N-1 (0) n'est pas supérieur à la qualification.

Questions sur la requalification des Managers

Rappel

La requalification d'un manager (c'est à dire re-calcul de la qualification à la **clôture de l'exercice**) est effectuée en analysant :

- La **date de qualification** du manager (l'atteinte d'une qualification en N est automatiquement acquise en N+1).
- Le nombre de branches **confirmées (= actives fin N) :**
  - branches nouvelles **créées** par des managers de l'exercice ;
  - branches anciennes **activées** dans l'exercice (atteinte de 480 K€).
- La qualification est obtenue directement à partir de ce comptage .



Un filleul conseiller peut-il être une branche pour son manager direct ?

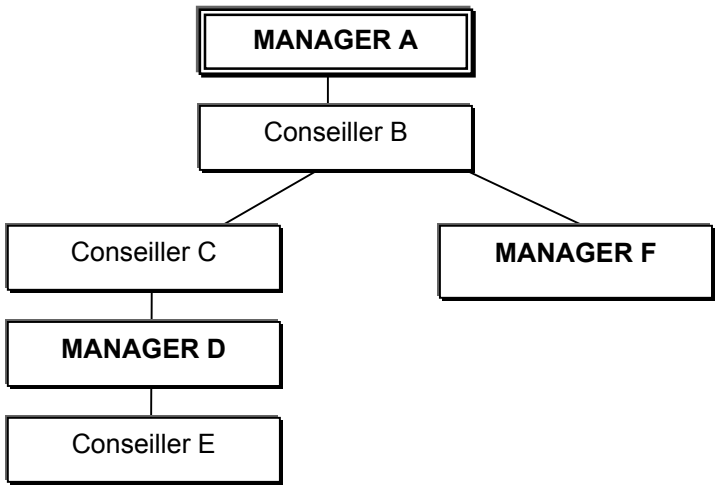
Oui, dans la mesure ou il existe au moins un manager dans son organisation.

2 managers de 1er niveau peuvent-ils cumuler leurs VA organisation dans la même branche ?

Oui, s'ils sont rattachés au même conseiller dans l'organisation de leur manager direct.

Exemple :

Le Manager A possède une branche : celle de B.
Le VA branche B est égal au VA organisation de D + VA organisation de F.
Si B devient Manager, le VA branche B cumulera également les VA équipes de B et C **rétroactivement** depuis le début de l'exercice.



Exemple	VA du 1/10/02 au 15/1/03	VA du 15/1/03 au 30/9/03
A	100	50
B	100	50
C	100	50
D	100	50
E	100	50
F	100	50
VA BRANCHE B	**300** (D + E + F)	**250** (B + C + D + E + F)
VA BRANCHE B FIN EXERCICE (pour les requalifications)		**750** [4] (B + C + D + E + F)

Un manager est déqualifié à la clôture de l'exercice N : cette branche est-elle supprimée pour son manager direct ?

Non.
Pour l'exercice N : la déqualification du manager de 1er niveau n'a aucune incidence sur la confirmation ou non de la branche.
Pour l'exercice N+1 : la branche continue d'exister s'il y a dans l'organisation au moins un autre manager (voir ci-dessus).

Exemple précédent :

Si B (devenu manager) **est déqualifié**, A conserve sa branche car D et F sont managers. Cette branche B sera activée dès que le VA organisation de D + VA organisation F sera > à 480 K€.

[4] *et non 550. Pour les requalifications, le cumul des VA se fait **rétroactivement** depuis le début de l'exercice, sur l'organisation en place au 30/9/N (c'est à dire B + C + D + E).*

Le manager unique A d'une branche active de X se résilie en cours d'exercice. Cette branche est elle confirmée lors de la clôture de l'exercice ?

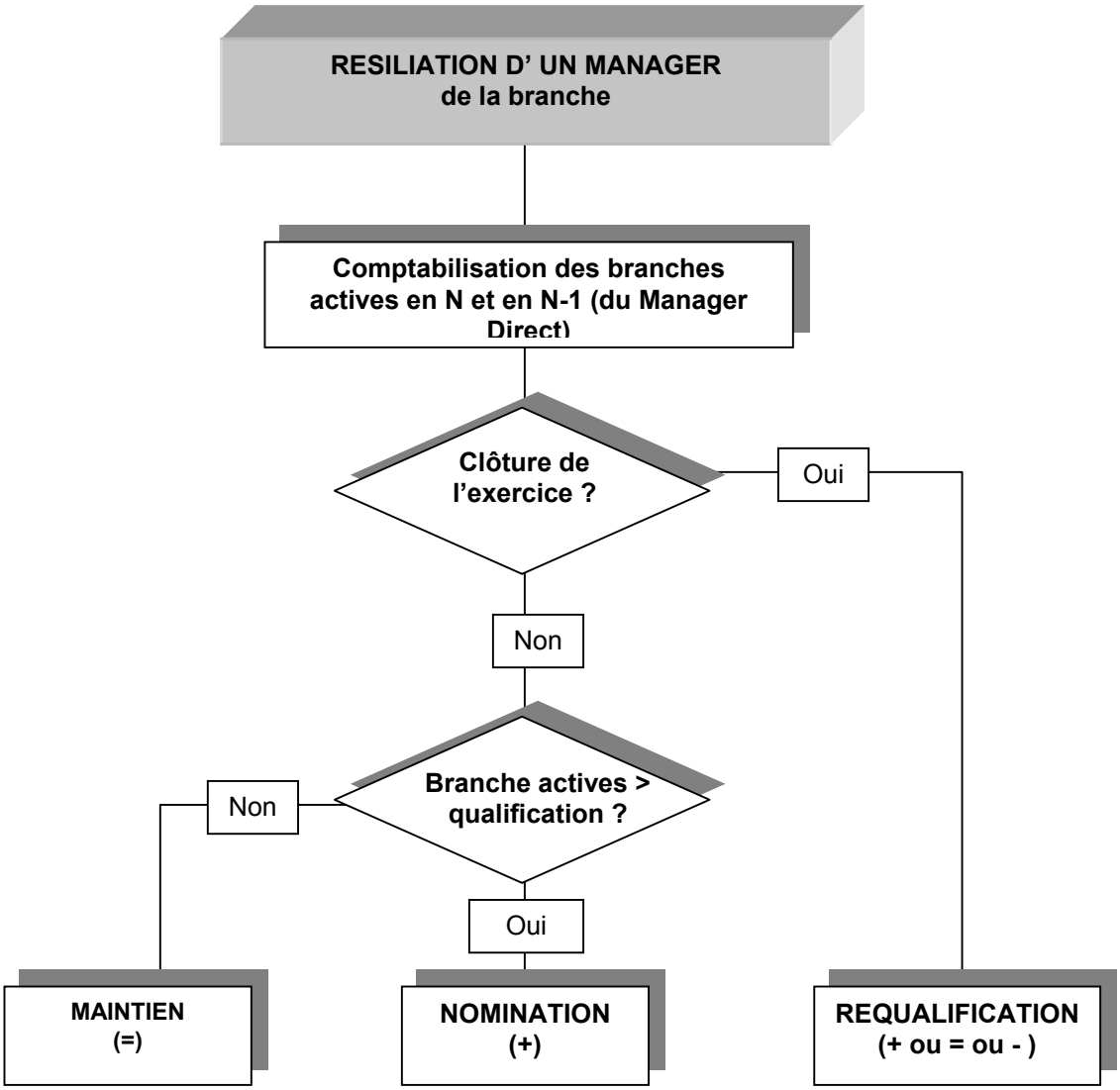
Non. Le comptage des branches actives au 30/09/N se fait sur les branches existantes à la clôture. Or X a perdu sa branche A dès la résiliation de A.

Ce ne serait pas le cas s'il existait d'autres managers dans la branche A.
Ce principe s'applique de la même manière pour les résiliations pour non réabonnement.

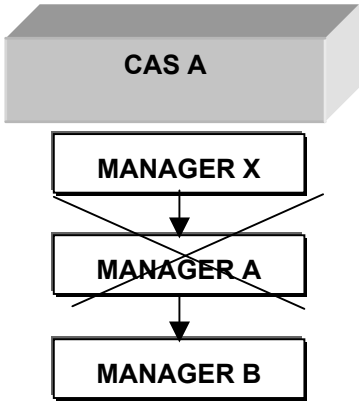
Questions sur la résiliation

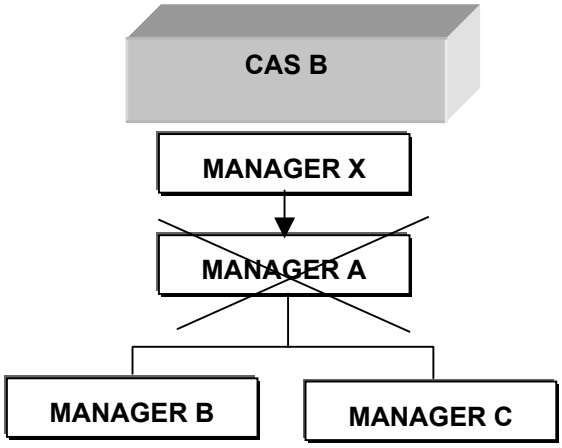
Rappel sur l'impact des résiliations pour le Manager Direct

- En cours d'exercice : une résiliation génère un comptage des branches actives en N et N-1, mais n'entraîne pas de baisse de qualification (seulement des hausses).
- En fin d'exercice : la résiliation se fait avant les requalifications, et peut donc entraîner des hausses et des baisses de qualification.



Exemples et précisions





RÉSILIATION DE A	En cours d'exercice		clôture d'exercice (non abonnement)	
	Cas A	Cas B	Cas A	Cas B
activation d'une branche existante ?	**non**	**non**	idem qu'en cours de l'exercice	
désactivation d'une branche existante ?	**oui**, si le nouveau VA branche est < 480K€ (perte du VA perso de A) – dans ce cas, la nouvelle branche B est non active	**oui**, si le nouveau VA branche est < 480K€ (perte du VA perso de A) – dans ce cas, la nouvelle branche B est non active	idem qu'en cours de l'exercice	
perte d'une branche ?	**non**, car B est manager sinon : **oui** : A	**oui** : A	idem qu'en cours de l'exercice	
gain d'une branche ?	**non**	**oui**, car C est manager Sinon : **non**	idem qu'en cours de l'exercice	
comptage des branches actives en N et N-1 ?	**Oui**, toujours			
requalification de X ?	**Non**. Même si la nouvelle branche B n'est pas active, car une résiliation n'entraîne pas de **baisse** de qualification	**Oui**, si les branches B et C sont actives en N ou N-1.	**Oui.** (opération de requalifications réalisée dans une phase de clôture postérieure aux abonnements)	
Principe de requalification	Jamais à la baisse. Possible à la hausse		Possible à la baisse ou à la hausse en fonction du comptage des branches.	

Un conseiller se résilie : perd-il ses dossiers en cours ?

Non. La résiliation est enregistrée immédiatement, mais tous les dossiers en cours lui sont payés, c'est à dire les dossiers réservés pour l'immobilier.
Par contre,

- ses Intentions d'Options et ses positions en liste d'attente sont annulées : elles ne remontent pas au parrain.
- tous les versements assurance « en cours » sont rattachées au parrain.
- Il doit rendre ses bons de souscription

Un conseiller se résilie : son parrain récupère-t-il ses clients ?

Oui. La résiliation entraîne le transfert au parrain de toute l'organisation avale et de toutes les relations commerciales clients. Le parrain devient ainsi le nouveau DCVI ('Dernier Conseiller Vendeur Immobilier') et DCVA ('Dernier Conseiller Vendeur Assurance').
Ainsi,

- Les nouvelles affaires lui seront rattachées,
- Les comptes assurance vie et les versements programmés lui sont rattachées.

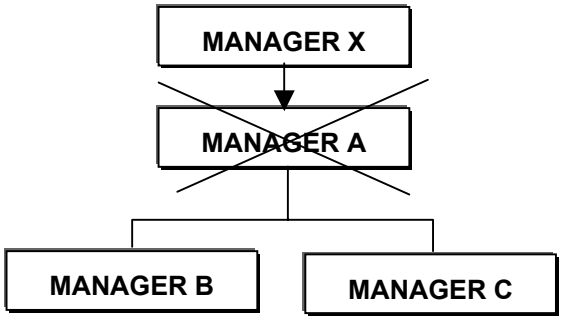
Les commissions récurrentes sur les ventes personnelles assurance vie sont suspendues et reprendront dès la signature d'une nouvelle souscription ou d'un nouveau versement complémentaire.

Un manager Étoile A se résilie. Son manager direct X gagne-t-il des branches ?

Oui. Il gagne **1 nouvelle** branche :

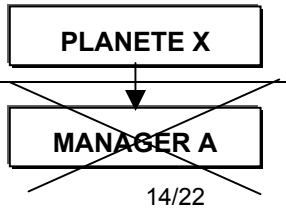
- **active** si elle a réalisée plus de 480 K€ depuis le début de l'exercice[5] (dans ce cas possibilité de qualification si le nombre de branches actives en N et N-1 après la résiliation est > qualification).
- **non active** si elle n'a pas réalisée 480 K€ depuis le début de l'exercice.

Dans l'exemple : si les branches B et C sont actives en N ou N-1, X est qualifié Étoile immédiatement.
Ce principe est valable également dans le cas d'une résiliation suite à la clôture.



Un manager Planète X a 1 branche active dont le manager A se résilie. Perd-il sa qualification ?

Non. Une résiliation n'entraîne pas de **baisse** de qualification en cours d'exercice.

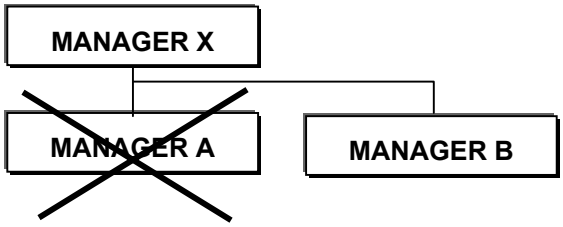


[5] *ou si leur création date de l'exercice en cours*

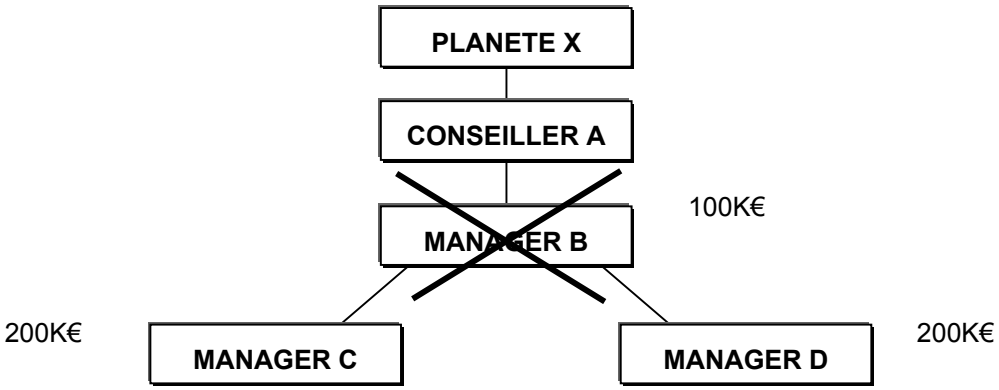
Pour la confirmation de sa qualification à l'exercice N+1 : même si la branche a réalisé plus de 480 K€ dans l'exercice, elle ne peut être confirmée car la 2ème condition n'est pas respectée au 30/9 : il n'y a pas de manager dans la branche A.
X démarre donc Manager en N+1.
Cette requalification de X est valable également en cas de résiliation pour non ré abonnement de A (résiliation de fin d'exercice).
Ce ne serait pas le cas s'il existait au moins 1 manager dans l'organisation de A dont le VA organisation serait > 480K€.

Un manager Planète X a 1 branche active dont le manager A se résilie. Il met en place un deuxième manager B. Devient-il Étoile ?

Non. A la nomination de B, il y a un comptage des branches actives en N et N-1. X n'a qu'une branche active, et reste donc PLANETE.

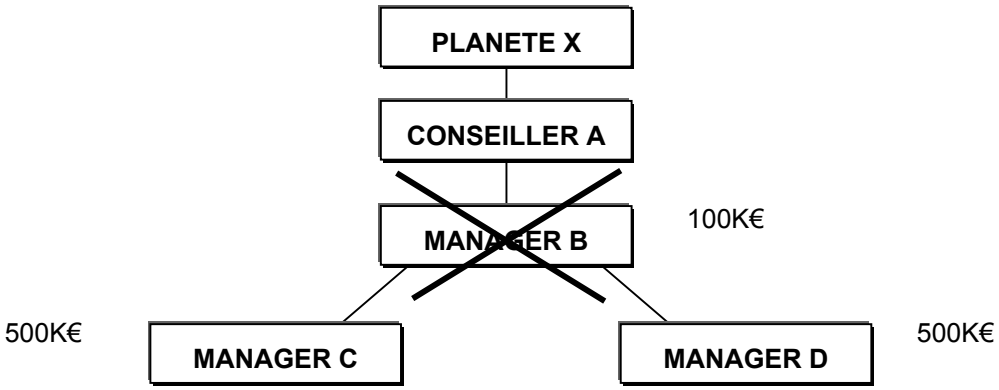


Un manager Planète X a 1 branche active A dont le manager B se résilie. Que devient sa qualification ?



Lors de la résiliation de B, LA branche ACTIVE A devient NON ACTIVE. Bien que X n'est plus de branche active (C et D n'ont pas réalisé 480K€), X reste PLANETE car une résiliation n'entraîne pas de baisse de qualification en cours d'exercice.
Par contre, si la résiliation de B intervient à la clôture d'exercice (pour non réabonnement), X est requalifié MANAGER.

Même exemple : un manager Planète X a 1 branche active A dont le manager B se résilie. Que devient sa qualification ?



Lors de la résiliation de B, la branche A reste ACTIVE et X reste PLANETE.
Idem si la résiliation de B intervient à la clôture d'exercice (pour non réabonnement).

Questions sur les cessions de dossiers personnels

Chaque conseiller a la possibilité de céder un ou plusieurs de ses dossiers personnels **en cours** à une autre personne dans le réseau.
Cette cession transfère également le **droit à rémunération** attaché au dossier.

Un manager a réalisé 480 K€ d'actes personnels dans l'exercice. Peut-il céder 2 dossiers actés de 100.000 € à son conseiller pour l'aider à devenir Manager ?

Non. Seuls les dossiers personnels en cours sont cessibles avec l'accord des 4 managers amont.

Un conseiller peut il céder un compte assurance ouvert ?

Oui . Mais seuls le compte client et les mouvements en cours seront cédés. Le bon de souscription et les mouvement actés resteront au cédant.

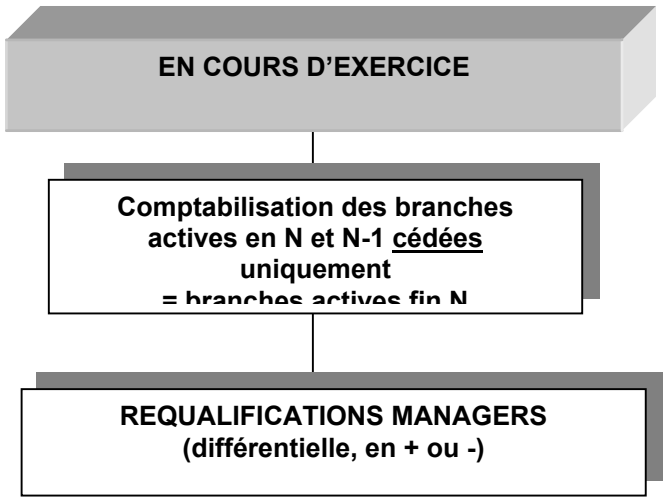
Questions sur les cessions d'organisation et d'activité

Le PMR rend possible la cession (ou transfert) de l'un (ou tous) de ses filleuls avec son organisation (et tous les dossiers en cours ou actés) – seuls les dossiers personnels ne sont pas cédés.
Le **transfert d'activité** permet de céder **l'ensemble** du « patrimoine » au sein du réseau à une tierce personne (cessionnaire), y compris les dossiers personnels.

Principe :
La cession d'une branche entraîne la déqualification éventuelle du cédant et celle du cessionnaire si elle est active en N ou en N-1.

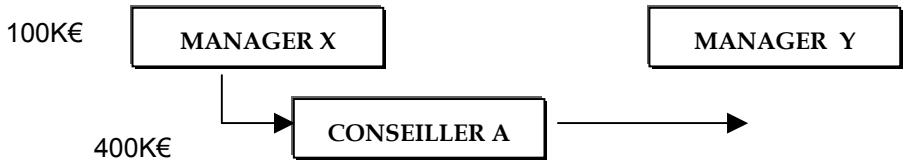
Remarque : la cession engendre une comptabilisation des branches actives en N et N-1 cédées uniquement. Le calcul de la nouvelle qualification se fait uniquement sur les branches cédées, et non pas sur toutes les branches résultantes du cédant ou du cessionnaire. La requalification éventuelle est donc différentielle.

Exemple : un Manager CONSTELLATION a **2** branches actives en N ou N-1. Il cède 1 branche : il devient ETOILE, et non PLANETE.



Un manager récemment qualifié X (VA cumulé de 500K€) cède son filleul A ayant réalisé 400K€. X redevient-il Conseiller ?

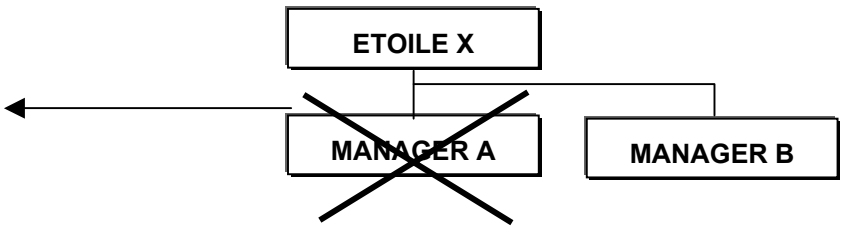
Oui. La cession transfère l'ensemble des dossiers en cours et actés de l'organisation de A .



X redevient donc conseiller avec un VA de 100K€ et un taux de 3,25%.
Le manager cessionnaire Y récupère une branche à 400K€ : il suffira donc que cette branche réalise 80K€ pour que A devienne Manager et que Y franchisse une qualification Manager supérieure.

Un manager Étoile X cède sa branche non active A. Redevient-il Planète ?

Si cette branche A n'était pas active en N-1 : Non. La branche A n'ayant été active ni en N-1, ni en N, elle n'entraîne pas de requalification pour X (qui reste ETOILE), ni de qualification pour le cessionnaire.
Par contre, X doit mettre un deuxième manager en place en cours de l'exercice pour rester ETOILE au démarrage de N+1.



Si cette branche A était active en N-1 : Oui. X devient PLANET et le cessionnaire peut augmenter d'une qualification.

Un manager Étoile X cède toute son organisation. Redevient-il Conseiller Météore à 3% ?

Non, s'il a réalisé des **ventes personnelles**. Les ventes personnelles actées depuis son entrée dans le réseau ne peuvent en effet se céder.

Exemples :

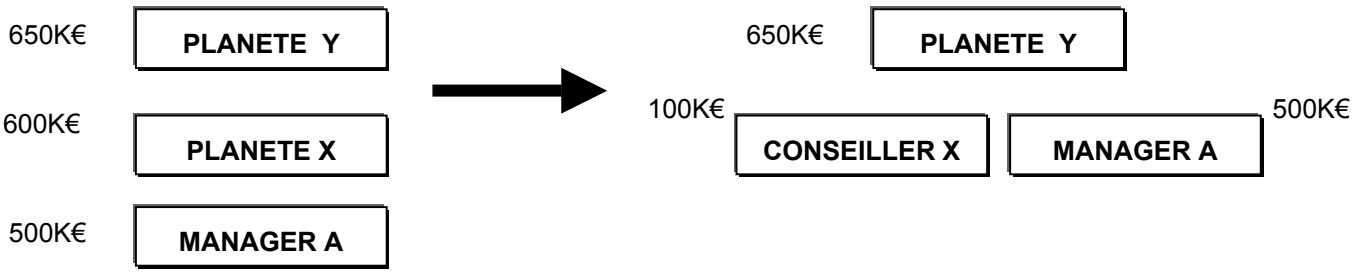
- X a réalisé 200.000 € de ventes personnelles : il devient Conseiller Satellite à 4%. Il lui suffit de réaliser 280.000 € avec son équipe pour redevenir Manager.
- X a réalisé 480.000 € de ventes personnelles : il reste Manager à 6%

Un manager Étoile X transfère toute son activité. Redevient-il Prescripteur Indépendant à 3% ?

Non. Le transfert total d'activité entraîne la résiliation du conseiller cédant.

Un manager Planète X cède sa branche A à son Manager Direct Y. Y gagne-t-il une branche ?

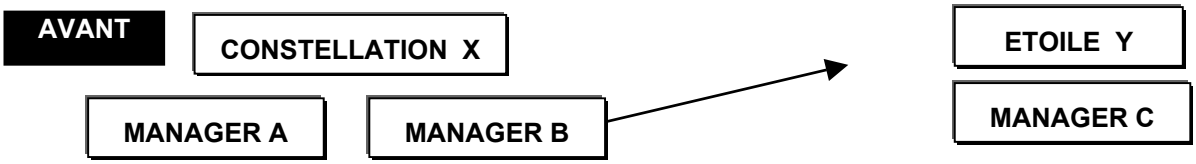
Non. Car le manager direct Y :
- Perd une branche active (X qui est déqualifié par la cession).
- Gagne une branche active (A qu'il reçoit en tant que cessionnaire).



La qualification de Y reste donc identique.

<u>Un manager Constellation (qualification acquise en N-1) a 2 branches actives seulement en N. Il cède toute son organisation. Redevient-il Manager ?</u>

Non. Car il cède 2 branches actives, et devient donc PLANETE (*Rappel : il n'y a pas de comptabilisation des branches pour le cédant ou le cessionnaire, seulement une comptabilisation des branches cédées : cela entraîne une requalification incrémentale)*



Questions sur les primes de développement

Un manager déqualifié réalise 1 M€, puis acte ses 50.000 € personnels, et réalise avec son organisation sur 8 niveaux 3 M€. Il termine Manager Étoile à la fin de l'exercice : a-t-il droit à la prime de développement ?

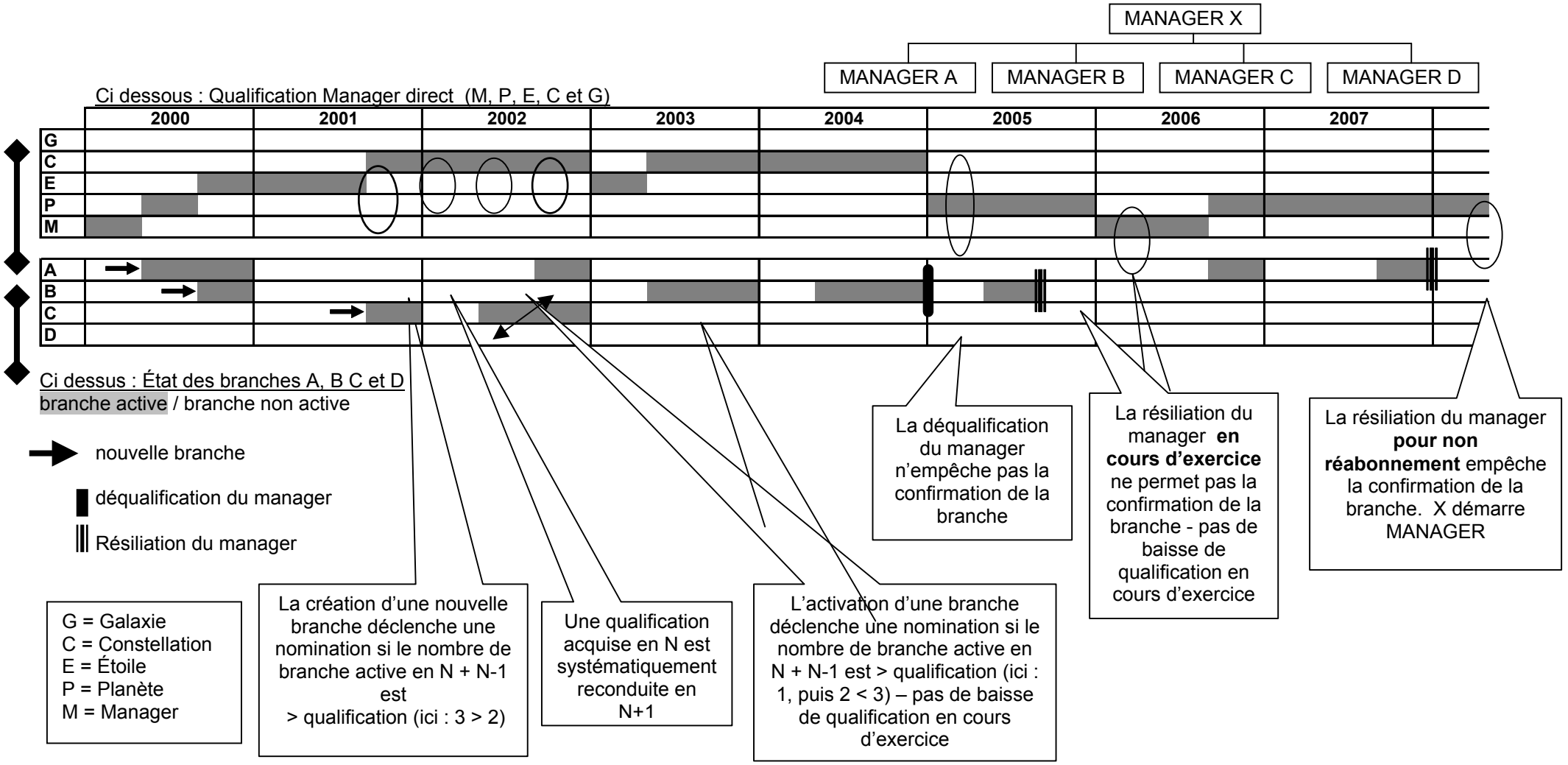
Non. L'octroi de la prime de développement est acquis à 2 conditions :

1. Etre **Manager Étoile ou plus** le dernier jour de chaque exercice fiscal,
2. Avoir réalisé **en tant que Manager** un VA acté de **4 M€** avec son organisation sur l'exercice.

Dans le cas exposé, le manager déqualifié étant assimilé à un conseiller Astéroïde, les 1M€ réalisés avec son équipe ne sont pas comptabilisé. Il réalise donc 3M€ et ne dépasse pas les 4M€ nécessaires.

Un manager Étoile W récupère par le biais d'une cession une branche A ayant réalisé 2M€ sur 8 niveaux de profondeurs dans l'exercice. Ce VA entre-il dans le calcul de sa prime de développement ?

Oui. La cession transfère au cessionnaire l'ensemble de l'historique : les dossiers en cours, les dossiers actés (hors personnels), le VA réalisé dans l'organisation … Ce transfert peut influer sur la qualification du cédant et du cessionnaire et également sur la prime de développement.

Précisions sur le PMR

Exemple récapitulatif