



# RÔLES, MODÈLE ÉCONOMIQUE, & STRATÉGIE DE DÉVELOPPEMENT

V5 - 1er avril 2019 - Auteur : Frédéric BERNIER, fondateur.

Évolutions et modifications suite à la v4 : en vert

Visitez en préambule notre site [www.marquesubjective.fr](http://www.marquesubjective.fr) pour comprendre notre philosophie et découvrir les développeurs, ambassadeurs, membres, ainsi que le fondateur. Vous trouverez également nos valeurs, prestations, agenda événementiel, témoignages clients, publics...



## MEMBRE : rôle, missions et avantages

Un membre est un intervenant.

Il doit avoir un statut juridique officiel et doit en apporter la preuve au développeur ; le portage salarial est une possibilité, comme le statut d'auto-entrepreneur ou toute autre forme juridique officielle. Le membre doit livrer une attestation de responsabilité civile professionnelle.

Il doit transmettre au développeur une certification pour les prestations pour lesquelles il a bénéficié de formation certifiante ou non (ex : coach certifié).

Note : les rôles de notre organisation peuvent se combiner. Par exemple, un membre peut aussi être développeur de son collectif. C'est fortement recommandé d'ailleurs pour des raisons de motivation commerciale et de légitimité interne comme externe.

La/le membre s'engage à :

- **Se rendre disponible pour participer** le plus souvent possible aux événements internes proposés par le développeur pour tisser des liens, animer le collectif interne.
- **Contribuer à la dynamique collective interne** en se montrant réactif et bienveillant envers toute demande d'un membre, que ce soit sur son collectif ou un autre collectif d'un territoire différent ; notamment à travers des outils de communication interne tels que le groupe fermé Facebook.
- **S'investir dans le développement commercial** du collectif, pour intégrer une dynamique collective concrète. Ce n'est plus le rôle exclusif du développeur. La prospection devient collective, nous devenons alors tous acteurs de notre réussite commerciale. Par exemple : des RV de prospection pourront être menés par des membres en binômes, soutenus par l'équipe de développement. Le RV mensuel convivial est alors l'occasion de partager sur ces actions.
- **Apporter un premier niveau de conseil gracieux** à un membre/ambassadeur/développeur tout en ouvrant la possibilité de lui vendre ensuite une prestation sans pour autant proposer de tarif préférentiel.
- **Animer des conférences, ateliers, formations**, ou accompagnement individuel et/ou collectif (thérapeutique, coaching, santé, psychologique... selon la discipline du membre).
- **Entrer en relation** avec tout nouveau membre, par mail, tél, visio ou en présentiel.
- **Intervenir gracieusement** lors de potentielles réunions d'information commerciale (pour prospecter de futurs clients/patients) ou de recrutement (pour recruter des membres) aux côtés du développeur pour promouvoir notre mouvement.



- **Recommander** un.e autre intervenant.e au profil similaire pour le remplacer en cas de surcharge d'activité, maladie, ou cas de force majeure l'empêchant d'assurer un module qui serait vendu par le développeur à un client. L'intervenant.e en question devra être validé par le développeur mais ne sera pas intégré au collectif en tant que tel.
- **Consulter notre groupe Facebook fermé** au moins 5mn par semaine et **interagir** si une consultation est faite sur un sujet opérationnel ou stratégique.
- **Être potentiellement cité et mentionné** dans les réseaux sociaux et/ou tous supports de communication confondus (supports imprimés, digitaux, hors média, événements, relations médias...) afin de communiquer sur son appartenance au mouvement MS et contribuer ainsi à sa promotion. Le membre pourra notamment être cité en lien avec le nom d'un client acquis grâce à la MS.

La/le membre bénéficie des avantages suivants :

- Faire partie de plusieurs collectifs, être donc présent dans plusieurs villes où la MS s'est développée à la condition d'avoir une stratégie commerciale associée à ce territoire voire déjà une clientèle affirmée. Chaque développeur/se est vigilant.e sur le fait qu'au moins les 2/3 des membres vivent physiquement sur son territoire afin de garantir une dynamique collective, en particulier lors des temps d'animation internes réguliers.
- Pouvoir communiquer sur ses propres événements sur l'agenda public du site web (dans la limite du respect de règle de non concurrence territoriale avec un autre membre). Exemple : animation d'un atelier, conférence, formation, soins, participation à un salon, un jury, lancement d'un ouvrage...
- Être mis en lumière lors de son intégration via les outils de communication digitale de MS (réseaux sociaux, e-mailing) tant en interne, qu'en externe : page Facebook MS, groupe Facebook fermé, e-mailing interne, relais auprès de l'audience du fondateur (facebook, twitter et linkedin).
- Accéder gratuitement à tous les événements MS sur son (ses) territoire(s) dans la limite de 3 membres par événement, dans l'ordre d'inscription, sans compter le développeur ou l'ambassadeur qui accèdent également gracieusement à tous les événements sur leur territoire. Le fondateur accède enfin gracieusement à tout événement sur tout territoire, sa présence n'est pas comptabilisée parmi les 3 places réservées aux membres du territoire.
- Accéder gratuitement aux temps d'animation interne organisés par le développeur et/ou d'autres membres à hauteur d'un par mois environ. Les formats sont les suivants :



- un temps convivial mensuel (ex : repas, escape room, laser game, bowling, accrobranche, jeux de société, exposition, randonnée...), ce RV devient également un temps de stratégie et d'action commerciale

- une session de co-développement bimestrielle

- un « séminaire interne » sur une journée ou demi-journée (entre 2 et 6 membres présentent leur discipline/talent/expertise aux autres à tour de rôle sur une durée d'1h30 par exemple). Un bon moyen de se recommander plus naturellement en vivant l'expérience soi-même. Ce format est organisé tous les 3 à 6 mois selon la taille et la dynamique du territoire.

Il est conseillé aux développeurs/ses de prévoir avec les membres un planning à l'année pour ces temps d'animation (en mode année scolaire de préférence, de septembre à juillet).

- Organiser avec le/la développeur/se un événement interne pour promouvoir sa discipline/talent/expertise pour concrétiser son intégration (possibilité laissée à la liberté du membre). Dans le même esprit, le membre est invité lors de son intégration

- Bénéficier de la recommandation progressive des membres, développeurs et ambassadeurs, et ainsi, développer petit à petit son chiffre d'affaires notamment par la prescription.

- Bénéficier d'investissements collectifs notamment en matière de communication afin de favoriser notre développement d'activités. Chaque membre apportera alors sa contribution en toute liberté selon ses moyens de façon la plus équitable possible, cela notamment à l'appréciation du développeur. (Ex : participation collective à un salon en tant qu'exposants, partage du coût de la location d'un stand commun.)

- Intégrer un groupe fermé facebook fermé dédié aux membres pour suivre les actualités internes de MS. Le fondateur anime ce groupe.

- Intégrer un groupe messenger local, propre à son territoire, pour échanger sous forme de chat en live ou différé pour plus de complicité et de réactivité. Le fondateur est également présent dans ce groupe et c'est à l'équipe locale de développement de l'animer.



## FONDATEUR : rôle, missions et avantages

Frédéric BERNIER a fondé le mouvement en 2015, à Nantes.

Il s'engage à :

- Être garant de la vision et des valeurs
- Accompagner les développeurs (parcours de formation pour faciliter leurs missions, prise en charge des frais de communication, suivi mensuel)
- Recruter les développeurs et les ambassadeurs
- Animer la communauté des développeurs
- **Organiser et animer une réunion visio mensuelle avec les développeur/ses afin de faire le point sur la performance commerciale sur leurs territoires ainsi que le recrutement de nouveaux membres, leur intégration, l'animation interne, la communication et l'événementiel**
- Animer la communauté des ambassadeurs
- Animer des communautés de membres par discipline en transversalité géographique (échanges de bonnes pratiques, co-développement...) : en projet pour 2019 :)
- Promouvoir notre mouvement : participer à un maximum d'événements en visio ou présentiel en intro de nos événements
- Organiser un séminaire annuel qui réunit tous les membres, développeurs et ambassadeurs **(idéalement en 2019, sinon 2020)**
- Négocier des partenariats au niveau national et local en France (pour faciliter les aspects recrutement, prospection, logistique événementielle)
- Diriger la startup demain si l'activité évolue en ce sens
- Créer avec les développeurs et ambassadeurs une fondation ; la présider au lancement, et orchestrer ses activités

**Le fondateur bénéficie des mêmes avantages que ceux attribués aux membres.**

**Ces avantages sont étendus sur l'ensemble des territoires où Marque Subjective se développe.**



## AMBASSADEUR/RICE: rôle, missions et avantages

L'idée maîtresse : faciliter le développement de notre mouvement en France et dans le monde !

L'ambassadeur/rice s'engage à faciliter le développement de MS :

- ... de façon opérationnelle, par exemple : trouver une salle, ou mettre à disposition à un tarif préférentiel ou gracieux, une salle, un restaurant...
- ... de façon stratégique : investir du temps pour conseiller le fondateur, un développeur, un membre sur sa posture, son positionnement, sa stratégie de développement...
- les deux ! : activer son réseau en aidant le fondateur à identifier de potentiels développeurs, ambassadeurs, ou membres, notamment sur un territoire éloigné ; dans le même esprit, aider un développeur à recruter des membres ; enfin, aider un développeur à promouvoir l'offre en étant un prescripteur commercial.
- réaliser un benchmark (comparatif) concurrentiel sur la destination cible : rendre compte au développeur des forces et faiblesses de notre mouvement face aux offres concurrentes
- Dans la ce cadre d'un lancement du mouvement dans un nouveau pays : faire part au fondateur des spécificités culturelles du territoire visé ainsi que des spécificités administratives afin d'adapter notre modèle français à la législation du pays.

L'ambassadeur/rice bénéficie des mêmes avantages que ceux attribués aux membres.



## DÉVELOPPEUR/SE : rôle, missions et avantages

De façon naturelle, les missions d'ambassadeur/rice s'ajoutent à celles ci-dessous.)  
Un développeur est un coordinateur.

La/le développeuse/r s'engage à :

- **Recruter** des intervenants (membres)

La validation se fait en binôme avec le fondateur, chacun.e ayant un droit de veto, l'intervenant est donc validé obligatoirement par les deux. Si le collectif n'est pas au complet, animer une réunion de recrutement mensuelle pour capter des intervenants potentiels (RV informel, dans un restaurant par exemple) pour atteindre la taille souhaitée du collectif, accueillir les profils recherchés.

- **Animer** le collectif via des événements internes comme du co-développement, des diners conviviaux, séminaires internes gratuits (pour que chacun présente son expertise et la fasse découvrir) les intervenants membres sur son territoire : c'est la notion de collectif !

Une ville = un territoire = un collectif (sauf exceptions culturelles, démographiques, territoriales...)

- **Promouvoir** la MS : animer des réunions de promotion (format à la liberté de la développeuse)

Une réunion de prospection bimestrielle minimum (plutôt une salle avec écran et vidéo projecteur, configuration théâtre).

- **Co-organiser** (organisation logistique, communication, gestion du budget) avec les intervenants les conférences, ateliers, formations, événements collectifs et y participer pour présenter la MS en 15 mn, en introduction.

1 par mois pour démarrer puis 2 par mois en moyenne.

- **Orchestrer** les prestations vendues pour le parcours MS : accompagner le client/patient à choisir les modules associés aux intervenants, pour ensuite piloter le déroulé de l'accompagnement, faire l'interface entre les clients et les membres, être garant x@x@du bon déroulement pédagogique et thérapeutique.

- **Prospecter** de futurs clients (participer à des réseaux pro, faire du lobbying, des relations publiques...) : les moyens mis en œuvre restent à la liberté du développeur.

Investissement en temps :

Estimation de 12h par semaine en moyenne. **Il est fortement recommandé que ce rôle soit investi par 2 voire 3 membres. La répartition des bénéfices étant alors décidée collectivement entre les développeurs en fonction de l'investissement prévisionnel de**



chacun.e. Il est important de considérer que l'activité de développement de notre mouvement peut représenter un complément de revenus minoritaire et non la source principale.

La/le développeuse/r bénéficie des avantages suivants (en plus des avantages attribués aux membres) :

- Accéder gracieusement à l'ensemble des événements Marque Subjective sur son territoire (ex : Un développeur à Paris accède gracieusement aux événements MS à Paris).
- Proposer un module en préambule pour les clients du parcours d'accompagnement MS (option à envisager et valider avec le fondateur).
- Être valorisé lors de son intégration sur les outils de communication digitale de MS (réseaux sociaux, e-mailing) au même titre que pour un.e membre avec une mise en lumière soutenue compte-tenu du rôle plus engageant de développeur/se.
- Bénéficier d'une relation privilégiée avec le fondateur et les autres développeurs pour échanger sur la gouvernance, les rôles, la stratégie de développement et pouvoir faire des propositions d'évolution à tout moment.
- Recevoir 5 formations données par le fondateur :
  - Processus de recrutement
  - Processus d'intégration
  - Communication
  - Logistique événementielle
  - Processus commercial
- Intégrer un groupe fermé facebook dédié aux développeuses permettant notamment l'entraide sur le sujet de la performance commerciale. Ex : co-développement, coaching croisé, co-vision, troc, brainstorming collectif... Le fondateur est également présent dans ce groupe.
- Intégrer un groupe messenger pour échanger sous forme de chat en live ou différé pour plus de complicité et de réactivité. Le fondateur est également présent dans ce groupe.
- Bénéficier si besoin d'une séance de 2h de coaching/mentorat de la part du fondateur pour impulser une transformation de situation professionnelle afin de garantir une sécurité financière.
- Recevoir une rémunération au % des ventes (voir le chapitre modèle économique de ce document). Sur ce point,







## Critères de recrutement des membres / développeurs / ambassadeurs

5 critères de recrutement ont été définis par le fondateur :

- Partager nos valeurs et convictions, la raison d'être de la MS : résonance forte (valeurs visibles sur la page d'accueil du site web).
- Avoir une posture affirmée, alignée, ancrée, expérience pro solide, que la personne elle-même ait conscience de sa marque subjective, qu'elle soit visible et verbalisée.
- Avoir un statut juridique existant et pouvoir livrer les différentes pièces administratives demandées lors de l'intégration.
- Garantir une non concurrence directe entre des membres d'un même territoire géographique
- Ressentir son intuition, feeling (« j'écoute mon ventre, mon coeur, et je décide »).

A noter que la candidature d'un membre est idéalement validée à la fois par le/un développeur de son territoire (et ce sur chaque territoire) et aussi par le fondateur ou un co-développeur, chacun jouissant d'un droit de véto.

### Combien de membres par territoire ?

L'objectif est de constituer un collectif de 25 à 30 membres sur chaque territoire, répondant aux deux phases d'accompagnement : révéler les talents et les mettre en lumière.

RV sur le site pour consulter la liste des profils recherchés :

<http://marquesubjective.strikingly.com/devenir-intervenant>



## Modèle économique depuis 2018

### Note pour les membres :

Pas de fausse promesse : l'intervenant peut espérer réaliser entre 5 et 20% de son chiffre d'affaires grâce à notre mouvement.

### 3 scénarios

#### Scénario 1 :

Accompagnement sur mesure avec divers modules

Lors de son intégration, le membre est invité à définir 3 modules pédagogiques et/ou thérapeutiques.

1 module = thématique + format (ex : conférence de 2h ou atelier/formation de 3h) en priorité pour un accompagnement individuel et possiblement en collectif (public particuliers et/ou professionnels).

L'intervenant intégré en choisit un sur les trois avec le développeur pour le tester en format collectif (cela correspond aux meetup qui sont organisés deux fois par mois sur chaque territoire).

Le développeur devise et facture au client.

Les membres sont en sous traitance du développeur.

Le développeur prend 20% de ce qui est vendu par les membres.

Un fichier de suivi devra être rempli par le développeur en ce sens, sur l'espace Google drive MS.

#### Scénario 2 :

Si le client passe en direct avec un membre du collectif sur une prestation précise > apport d'affaire de 10% pour le développeur (soit majoration de 10% de l'intervenant sur ses tarifs soit il prend sur sa marge) (voir le document « engagement moral de partenariat » en cours de formalisation).

**Pour que cela fonctionne correctement, chaque membre est invité à demander à chaque prospect sa provenance. Nous fonctionnons sur des valeurs de confiance.**

Si le prospect vient d'une communication liée à la Marque Subjective (ex : site web, événement, bouche à oreille d'un client accompagné...) alors les modalités décrites ci-dessus s'appliquent. Tout manquement prouvé à cette règle signifierait un non respect de nos valeurs et donc pourra faire l'objet du départ du dit membre. Ce sujet sera alors traité par le développeur.



### Scénario 3 :

Sur les conférences / ateliers collectifs promotionnels qui ont lieu une à deux fois par mois la répartition du bénéfice est la suivante : 35% pour l'équipe de développement / 65% pour l'intervenant membre.

### Relations économiques entre développeur et le fondateur :

~~Le développeur reverse 20% au fondateur de ses revenus issus de ses activités au sein de Marque Subjective, dans le cadre des scénarios décrits ci-dessus.~~

**Dorénavant les 20% qui revenaient jusque-là au fondateur laissent place à une contribution de 10% à destination d'un fonds commun, une cagnotte collective dans l'esprit du crowdfunding, en vue de la création d'une association qui deviendra notre FONDATION (voir le chapitre qui parle de la fondation dans ce document).**



## Modèle économique 2019 : nouveautés

### • LICENCE de MARQUE

*Évoquée depuis 2018 la licence de marque devient une réalité en 2019 :*

Le sujet devient concret à partir du 1er avril 2019 pour les nouveaux membres et au 1er juin 2019 pour les anciens membres.

Les membres, ambassadeurs, développeurs accèdent dorénavant à l'exploitation de la marque « Marque Subjective » (propriété du fondateur) moyennant une contribution financière dont voici les modalités :

- une redevance annuelle de 100€ ttc (soit environ 7 eur ht par mois), réglable d'avance à l'intégration du nouveau membre, renouvelable chaque année (gestion faite par le fondateur, voire plus tard par les développeurs/ses)
- pas d'autres frais fixes ou variables d'accès à la marque sont prévus la première année
- une convention de licence de marque entre l'entreprise du fondateur et chaque membre / développeur est signée

Un membre est dorénavant intégré à réception du règlement de la redevance (100€), à la signature de la convention de licence de marque, et à la signature de la charte.

### • Une FONDATION pour un développement solidaire des talents...

La raison d'être de la fondation sera de permettre à des publics en difficulté financière de leur apporter gracieusement un accompagnement Marque Subjective. Les intervenants membres seraient donc rémunérés par la fondation contribuant ainsi à une économie circulaire solidaire.

#### **Nouveauté à partir du 1er juin 2019**

Les développeurs/ses reversent 10% de leurs revenus issus du modèle économique MS détaillé plus haut à un fonds commun, une cagnotte, pour financer la création et les activités de la future fondation. Ces 10% seront versés par chaque développeur/se **tous les 6 mois**.

Un fichier de suivi excel est mis en place dans le cloud de MS (demander au fondateur).

Nous gardons ainsi le cap, le sens, la raison d'être et le modèle économique devient alors un relais pour créer la fondation. L'économie circulaire vertueuse se met alors en mouvement.

Le fondateur, développeur, ambassadeur ou membre qui a identifié le bénéficiaire d'un accompagnement solidaire via la fondation, acceptera de ne pas être rémunéré par un apport d'affaire. Frédéric, fondateur, s'engage ainsi à créer une économie circulaire solidaire au sein de notre mouvement, créant ainsi un effet papillon pour rêve-ailer les talents.



## Modèle économique 2019-2020 *la potentielle évolution vers une startup*

Afin d'impacter un nombre important de bénéficiaires, passer en startup avec une levée de fonds afin de digitaliser une partie de l'offre.

### Scénario envisagé :

Les développeurs deviendraient salariés (salaire indicatif : 2000€ nets/mois) 4 jours par semaine ou prestataires avec un contrat cadre sur le moyen terme.

8 développeurs pour 8 villes / territoires en France et dans le monde. Les villes identifiées par le fondateur seraient potentiellement : Nantes, Paris, Montréal, Luxembourg, Casablanca, Genève, Bruxelles, Lisbonne.

Les développeurs actuels indépendants seraient invités en priorité à candidater ou aider au recrutement du développeur salarié. Le fondateur ferait partie des développeurs 2 jours par semaine (1000€ nets/mois). 2 ans de fonctionnement sont prévus pour tester.

### Un pré requis :

Avoir au moins 3 collectifs qui ont fait leurs preuves commerciales sur leurs territoires respectifs : au moins 1 parcours sur mesure vendu par mois et au moins 3 prestations par mois en direct avec un membre pendant 3 mois consécutifs et ce dans 3 villes pilotes (à priori Nantes, Paris et Montréal)

### Offre :

Créer une solution blended learning intégrant du e-learning, des mooc et rendre le modèle scalable

10% des users en premium > apport de cash-flow

90% des users en premium > monétisation de l'audience auprès d'annonceurs

Les sources de revenus ont pour objectif minimum de rémunérer les salaires et charges, prestations des développeurs.

Ce projet ambitieux sera pensé collectivement avec les développeur/ses en 2019 ; le groupe de pilotage sera initié par le fondateur, et constitué des développeurs et ambassadeurs en priorité, puis des membres intéressés en second plan.

### Du côté des entreprises...

Un projet d'offre est également au programme : audit, conseil et accompagnement sur les sujets suivants :

- marketing RH et marque employeur
- Gestion des talents de l'organisation
- Accompagnement au changement de gouvernance (coaching individuel, coaching d'équipe, coaching d'organisation / conseil en holocratie, sociocratie, entreprise libérée...



# ENGAGEMENT MORAL DE PARTENARIAT au sein de la MARQUE SUBJECTIVE *DÉFINITION DES MODALITÉS D'APPORT D'AFFAIRES*

Document v1-2018 - Auteur : Frédéric BERNIER

## \_Préambule

Cet engagement n'a pas vocation à être signé.  
Il explique simplement les principes de fonctionnement du partenariat.

## \_Principe de la recommandation

Les membres de la Marque Subjective sont invités à réduire leurs efforts de prospection grâce à leur réseau de prescripteurs fidèles et qualifiés. Il propose à ses membres PRESCRIPTEURS un contrat moral informel et de principe qui définit les modalités simples d'une rémunération réciproque en cas d'apport d'affaire.

Ce document permet d'afficher notre éthique de manière transparente dans un souci d'équité et de solidarité envers les membres.

## \_Confidentialité

Le présent engagement moral est confidentiel et vous est destiné personnellement.  
Merci de ne pas l'utiliser à d'autres fins que celles prévues.

## \_Définition des acteurs du partenariat

Soit le partenaire (membre, développeur ou ambassadeur), soit MARQUE SUBJECTIVE (marque appartenant à Frédéric BERNIER)

Ci-après dénommé « le prescripteur », d'une part,

Soit le partenaire, soit MARQUE SUBJECTIVE

Ci-après dénommé « le bénéficiaire », d'autre part,

Et ci-après désignés ensemble par « les partenaires ».

Les présentes modalités s'appliquent donc entre membres, entre développeurs, entre ambassadeurs, entre membres et développeurs, entre membres et ambassadeurs, entre développeurs et ambassadeurs... le fondateur étant considéré comme membre lui-même.



Il est convenu des modalités supplémentaires spécifiques entre les développeurs et le fondateur, Frédéric BERNIER, qui sont précisées dans le document « Développement-Marque-Subjective.pdf ».

### Fonctionnement de l'apport d'affaire

MARQUE SUBJECTIVE et ses partenaires prescripteurs se connaissent et se reconnaissent.

Le principe de recommandation se fait naturellement et régulièrement.

1. Le prescripteur peut identifier dans son réseau personnel ou professionnel un prospect pour le bénéficiaire.
2. Il peut mettre en relation transparente le prospect et le bénéficiaire qui vont traiter en direct.
3. S'il y a signature de contrat de prestation, le bénéficiaire s'engage à communiquer l'information au prescripteur dans les 15 jours qui suivent. Cela pourra prendre la forme d'un simple e-mail jusqu'à la numérisation du devis signé.
4. Une fois que la prestation est réglée dans son intégralité, le bénéficiaire demande au prescripteur de lui préparer une facture de « commission d'apport d'affaire ».
5. Une fois que le bénéficiaire la reçoit, il s'engage à la régler dans son intégralité sous 30 jours.

### Rémunération

Le prescripteur qui apporte un prospect qualifié au bénéficiaire, sera rémunéré à hauteur de 10% de la marge brute HT du contrat signé entre le bénéficiaire et son nouveau client. Pourquoi la marge brute et non le chiffre d'affaires ?

Si le bénéficiaire signe un contrat dont une partie du chiffre d'affaire est dédiée à une prestation gérée en sous-traitance, on peut parfois difficilement impacter à celle-ci les modalités du présent contrat.

Par défaut, en fonction de la nature des activités du bénéficiaire, de la prestation qui fait l'objet de l'apport d'affaire, et d'autres critères variés, il est courant que la marge brute corresponde au chiffre d'affaires.

### Cas particuliers

Dans le cadre d'une consultation, mise en concurrence, si le prescripteur est amené à positionner le bénéficiaire en position de force face à sa concurrence, celui-ci pourra lui verser jusqu'à 20% de sa marge brute.

A contrario, si le prospect ne se décide que très tardivement et après un long travail de relance du bénéficiaire OU si le projet n'est pas mûr mais devient réel dans les années qui suivent la recommandation, alors le % passe à 5%.





### Réurrence

MARQUE SUBJECTIVE propose que la rémunération de l'apport d'affaire s'applique sur tous les contrats signés entre le bénéficiaire et le client (apporté par le prescripteur) sur une durée de 12 mois à partir de la date de signature du premier contrat. Le montant de la rémunération passe de 10% à 5% de la marge brute HT au-delà d'un montant total de marge brute de 10 000 eur HT, tous contrats confondus.

Ces conditions s'appliquent si le contrat s'avère être une prestation « oneshot ».

Dans le cas d'une prestation par abonnement, la rémunération demeure permanente et la fréquence de règlement est fixée d'un commun accord entre les partenaires.

### Non exclusivité

Les partenaires ne s'engagent nullement à toute exclusivité dans leurs recommandations. Ils n'ont besoin ni de se justifier ni de motiver leurs choix.

### Souplesse et adaptation

Les présentes modalités sont génériques et simples. La richesse de nos métiers fait souvent émerger des problématiques imprévues. Les partenaires sauront alors adapter en amont de tout accord financier, les modalités nécessaires à un partenariat sain et respectueux de l'esprit du présent contrat moral.



# FOIRE aux QUESTIONS du futur membre

## *Rejoindre le collectif en pratique...*

*Document v2- Juillet 2018 - Auteur : Frédéric BERNIER, fondateur*

A partir de quand proposer des ateliers ?

Voir avec le/la développeur/se le calendrier en cours  
Vous pouvez aussi vous prendre connaissance de l'agenda public ici :  
<http://marquesubjective.strikingly.com/ateliers-and-agenda>

Quelles modalités, quels formats ?  
un atelier ponctuel ? un stage sur un ou plusieurs jours ?  
quelle durée ? à quelle fréquence ?

Nous demandons à chaque nouveau membre de fournir 3 modules selon ses expertises, disciplines pour lesquelles il nous rejoint.

Un module = un format (ex : une conférence 2h ou un atelier/une formation 3h30), proposé en priorité en individuel mais possiblement en collectif, à nos clients/patients particuliers et/ou professionnels.

Nous collectons tous ces modules pour présenter l'offre sur le site.

Une fois que le développeur reçoit les 3 modules (titre et synopsis de quelques phrases pour le moment), il contacte le membre pour choisir ensemble une thématique parmi celles proposées pour organiser un événement collectif (2/mois sur chaque territoire), il s'agit des événements visibles dans l'agenda public. Le principe est que chaque membre ait l'occasion de tester et valoriser un module et bénéficier d'un coup de projecteur via les outils de communication de la Marque Subjective.



## Y-a-t-il des réunions de travail avec les membres du collectif ? A quelle fréquence ?

En effet, sont proposés des temps de cohésion tels que co-développement, temps convivial (ex ; dîner, escape game, cinéma), ou séminaire interne de partages (voir le chapitre « avantages » des membres plus haut dans le document)

Le groupe fermé facebook des membres est un lieu de partages privilégié où se jouent de grandes décisions comme des partages des activités de chacun. Il est fortement conseillé de se créer un profil facebook pour le rejoindre et ne pas rater des infos importantes. Idem pour le groupe messenger qui est propre à votre territoire local.

## Où ont lieu les événements ?

Chaque territoire nécessite la création d'une base de données de lieux divers adaptés aux contraintes logistiques de chaque intervenant (ex : tables, tapis, accessible en soirée, vidéo-projecteur, sono...).

Donc, il est opportun de vous rapprocher de votre développeur/se pour partager vos besoins pour les événements à venir que vous animerez.

## Quand ont lieu les événements ? Quid de l'été et des vacances scolaires ?

Tout au long de l'année, sauf du 1er août au 15 septembre pour optimiser les inscriptions. Effectivement les périodes de vacances scolaires sont à éviter. Nous privilégions en général les soirées même si les matinées peuvent aussi fonctionner. Les mardi et jeudi soir sont en général préférés par les participants.

## Comment se passe la communication de mes interventions pour la Marque Subjective ?

Les modules qui s'inscrivent dans le parcours d'accompagnement sur mesure sont présentés sur le site web. Les conférences / ateliers collectifs qui ont lieu une à deux fois par mois font l'objet de plusieurs actions de communication :

- une campagne de communication sur les réseaux sociaux du fondateur, du développeur, sur notre page Facebook, au moins un mois avant votre événement.
- nous activons également les réseaux de chacun en invitant notre membres, développeurs, ambassadeurs, à partager l'information.



Quel niveau de réactivité est attendu lors des échanges avec le/la développeur/se ou le fondateur ?

Nous avons chacun.e notre rythme distinct. Libre à vous de vous rendre disponible, réactif, en prenant en compte toutes les contraintes : les vôtres, celles du développeur/se et du fondateur. Ceci étant dit, nous comptons sur vous pour investir au moins 5/10mn par semaine à consulter le groupe fermé facebook des membres + votre groupe messenger local.

*Pour toute question ou commentaire, merci de vous référer en priorité à votre développeur/se, qui est la personne référente sur votre territoire.*

*Bienvenue :) !*

Frédéric BERNIER  
Fond'animateur de Marque Subjective

