



Programme ambassadeur Security Advisor

1. Vision et philosophie

Le programme « *ambassadeur by Bernard* » s'adresse à celles et ceux qui partagent nos valeurs de confiance, de proximité et d'excellence.

En intégrant le programme, vous rejoignez un écosystème exclusif où technologie et humain s'allient pour protéger ce qui compte le plus : les lieux de vie, de travail et la création de valeurs ajoutées.

Chaque recommandation devient un lien de confiance, et chaque collaboration, une opportunité de bâtir ensemble une sécurité intelligente et responsable.

2. À qui s'adresse le programme ?

Le programme est ouvert à tous les professionnels et particuliers susceptibles d'identifier des besoins en sécurité, domotique ou solutions connectées :

- Agents commerciaux, apporteurs d'affaire
- Architectes, décorateurs, constructeurs
- Syndics, conciergeries, gestionnaires de biens
- Agences immobilières, promoteurs, assureurs
- Sociétés IT, intégrateurs, bureaux d'études
- Clubs business, consultants, dirigeants de PME
- Sites web, affiliations ou plateforme digitale
- Tous entrepreneurs indépendants sensibles à la marque Bernard
- Professionnels de la sûreté-sécurité
- Indépendants du tertiaire

3. Rôle du Security Advisor

Votre rôle est central et stratégique. En tant que Security Advisor Bernard, vous représentez la marque auprès des prospects et des clients et incarnez son positionnement, son exigence de qualité et son expertise technologique.

Vous êtes l'interlocuteur de confiance du client tout au long de la phase d'avant-vente. À ce titre, vous accompagnez le prospect depuis la première prise de contact jusqu'à sa transformation en client, en instaurant une relation fondée sur l'écoute, la transparence et le conseil. Vous êtes l'expert en sécurité et vous apportez sérénité.

Vous réalisez les « CheckUP Security », les repérages distanciels ou présentsiels et l'analyse des besoins en tenant compte des usages, des contraintes techniques, risques et des attentes du client. Sur cette base, vous contribuez à la définition des solutions les plus adaptées et participez au chiffrage des projets, en coordination étroite avec la direction Bernard.

Vous assurez ainsi une approche globale, sur-mesure et cohérente, garantissant la pertinence des recommandations, la qualité des projets proposés et la satisfaction durable du client.

Vous présentez enfin votre chiffrage et ou proposition pour signer votre prospect et le transformer en client.

4. Rôle et engagements de Bernard

Bernard accompagne activement les « Security Advisors » dans l'exercice de leur mission en mettant à leur disposition un cadre structuré, des outils performants et un accompagnement continu. À ce titre, chaque « Security Advisor » bénéficie d'un **coaching et de webinaires** visant à renforcer sa montée en compétence, sa maîtrise des offres, des technologies et des méthodes de vente, ainsi que la qualité de sa relation client.

Bernard fournit un processus de vente professionnel, éprouvé et aligné avec les exigences du marché premium, garantissant une approche cohérente, qualitative et efficace auprès des prospects et des clients. Un kit marketing et commercial complet est mis à disposition, incluant des supports digitaux et papiers (présentations, argumentaires, documents d'aide à la vente, supports institutionnels), afin d'assurer une représentation homogène et professionnelle de la marque.

Bernard donne également accès à la plateforme **ONE Bernard**, outil central de pilotage de l'activité, permettant le suivi des leads, des opportunités commerciales et des projets, ainsi qu'une traçabilité claire des actions menées. La plateforme intègre le suivi des commissions et de la rémunération, offrant une visibilité transparente et sécurisée au Security Advisor. Par cet accompagnement global, Bernard crée les conditions d'une collaboration performante, durable et alignée avec les standards de la marque.

4. Les avantages du programme

Avantage	Description
Commission attractive	Rémunération sur chaque vente issue d'un contact lead validé et transformé en client, selon une grille simple et transparente.
Primes	Sur objectif annuel et d'ajouts de services complémentaires
Aucun engagement	Liberté totale : vous choisissez votre rythme et vos recommandations.
Accompagnement dédié	Un interlocuteur Bernard vous suit et vous informe de l'avancement de vos dossiers.
Outils marketing	Kit ambassadeur : flyers, visuels, signature mail, liens personnalisés.
Visibilité	Les apporteurs les plus actifs peuvent être mis en avant dans les communications Bernard.

5. Conditions de commissionnement

Type de client	Nature du projet	Commission HT
Résidentiel (alarme, vidéo, contrôle d'accès, interphonie)	Installation complète	Entre 8% et 10% du montant signé*
Professionnel / tertiaire/collectivités	Installation ou solution globale	Entre 10% et 12% du montant signé*
Grand compte / partenariat cadre	Étude & projet sur mesure	Commission sur devis (à définir au cas par cas compte tenu des marges restreintes sur les GC)

* en fonction de votre expérience et du dimensionnement du projet (typologie produit, temps chantier et dispositifs global). Commission hors services tiers et hors services Bernard.

Versement : fin de mois à réception du paiement total du client. **Facturation** par l'apporteur (s'il dispose d'un statut professionnel), ou **note d'honoraires** si particulier (déclarée selon régime applicable).

Cadre sur la rémunération des Ambassadeurs particuliers

Selon votre situation, la rémunération peut être versée sous trois formes :

1. Si vous êtes particulier **avec une activité ponctuelle**, vous pouvez être rémunéré via une note d'honoraires, pour un apport d'affaires occasionnel et non professionnel. Le revenu est déclaré dans votre déclaration annuelle (micro-BNC). Dans ce cas vous pouvez bénéficier du régime micro-BNC si < 77 700 €/an (abattement 34 %). Le particulier ne charge pas la TVA, car il n'a pas de numéro de TVA.
2. Si vous êtes particulier et que votre apport est **exceptionnel et unique**, la rémunération peut être déclarée comme revenus divers (cas très ponctuel, non récurrent) l'administration peut considérer cela comme des revenus divers (article 92 du CGI) qui devra être déclaré dans la déclaration annuelle, sans création de statut.

En cas de besoin, nous pourrions vous fournir un modèle de notes d'horaires à nous transmettre.

6. Processus de collaboration

1. Inscription au programme via le formulaire Bernard (retour en 48h).
<https://www.bernardtechnology.com/formulaire-inscription-programme-ambassadeur/>
2. Meet'up en visio ou lors d'une rencontre autour d'un café 30/45 mn
3. Mise à disposition de la plateforme Bernard ONE
4. Transmission des documents administratifs sur Bernard ONE
5. Remise d'un identifiant partenaire et d'un kit ambassadeur.
6. Embarquement vers votre première vente : séance coaching
7. Lancement de l'activité

7. Valeurs et engagement Bernard

Rejoindre le programme Bernard, c'est incarner une nouvelle façon de travailler : En toute transparence et dans une relation de proximité, avec une éthique commerciale irréprochable. En affirmant son expertise, en valorisant l'innovation et en proposant des solutions sur mesure, agiles et adaptées, avec une volonté commune : protéger de manière utile, sérieuse et durable.

- **Confiance** : agir avec transparence et loyauté ;
- **Excellence** : rechercher la qualité dans chaque relation ;
- **Humanité** : privilégier l'écoute, le respect et l'accompagnement personnalisé ;
- **Innovation utile** : promouvoir des solutions qui ont un vrai sens pour les utilisateurs.
- **Honnêteté** : dans sa relation avec les clients et la société Bernard

8. Comment rejoindre le programme ?

- **Formulaire d'adhésion** :
 - <https://www.bernardtechnology.com/formulaire-inscription-programme-ambassadeur/>
- **Contact direct** :
 - contact@bernardtechnology.com

Un responsable du programme vous contactera pour vous présenter les outils et activer votre compte partenaire.

9. Mentions & conformité

Bernard s'engage à respecter la confidentialité des informations transmises par ses apporteurs d'affaires et leurs contacts. Le programme s'inscrit dans le cadre légal de la **loi n°2010-853 du 23 juillet 2010** sur la transparence des relations commerciales et des règles applicables aux **apporteurs d'affaires non exclusifs**.

Les conditions précises (règlement, fiscalité, durée) sont précisées dans la **Convention Apporteur d'Affaires Bernard** remise après validation de votre inscription.

10. Conditions d'adhésion

Le Programme Apporteur d'Affaires Bernard est réservé aux personnes et entreprises partageant nos valeurs de professionnalisme, de confiance et de respect des règles éthiques.

Afin de garantir la qualité et la fiabilité du réseau, chaque candidature est soumise à une validation préalable par le service Bernard ONE.

Profil recherché

Les apporteurs d'affaires Bernard doivent démontrer :

- Une intégrité irréprochable et un casier judiciaire vierge (Bulletin n°3) ;
- Fournir une carte d'identité et un KBIS si société
- Transmettre un RIB pour le paiement des rémunérations
- Une appétence forte pour les technologies de sécurité, la protection connectée et l'innovation digitale ;
- Une adhésion aux valeurs fondamentales de la marque Bernard :

11. Prérequis souhaités

- Une bonne connaissance de son environnement professionnel et du tissu local ;
- Une sensibilité à la protection des biens et des personnes ;
- Une aisance relationnelle et commerciale naturelle ;
- Un esprit d'équipe et une volonté de construire des partenariats durables.

Validation et accompagnement

Chaque candidature est examinée individuellement.

Une fois validé(e), l'apporteur d'affaires reçoit :

- Un **numéro d'identification partenaire** ;
- Un **kit de présentation digital** (charte, visuels, argumentaires, grille de commissions) ;
- L'accès à un **interlocuteur dédié** au sein du service Partenariats.

Bernard se réserve le droit de refuser ou suspendre une collaboration ne respectant pas la charte éthique et les éléments de ce programme.

10. Charte éthique et conformité

En adhérant au programme, chaque partenaire s'engage à :

- Respecter la confidentialité des informations clients ;
- Ne pas démarcher directement au nom de Bernard sans autorisation écrite ;
- Promouvoir uniquement des solutions et services proposés par Bernard ;
- Maintenir une attitude exemplaire et bienveillante dans toutes ses démarches ;
- Ne pas exercer d'activité concurrente susceptible de porter atteinte à l'image de la marque.

Le non-respect de ces principes peut entraîner la résiliation immédiate du partenariat, sans préavis.

C'est parti !