

> SFR Business Mobile

	BASIC	ESSENTIEL	CLASSIC	INTEGRAL	ILLIMYTHICS	ILLIMYTHICS SILVER	ILLIMYTHICS ABSOLU	ILLIMYTHICS ABSOLU OPTION MODEM	24/24 PREMIUM
12 MOIS	70 €	75 €	90 €	105 €	165 €	175 €	185 €	205 €	250 €
24 MOIS	85 €	90 €	105 €	120 €	180 €	190 €	200 €	220 €	265 €
(PME/NP en grille standard uniquement)	70 + 15€ option 24 mois	75 + 15€ option 24 mois	90 + 15€ option 24 mois	105 + 15€ option 24 mois	165 + 15€ option 24 mois	175 + 15€ option 24 mois	185 + 15€ option 24 mois	205 + 15€ option 24 mois	250 + 15€ option 24 mois
36 MOIS	95 €	100 €	115 €	130 €	190 €	200 €	210 €	230 €	275 €
(PME/NP en grille standard uniquement)	70 + 25€ option 36 mois	75 + 25€ option 36 mois	90 + 25€ option 36 mois	105 + 25€ option 36 mois	165 + 25€ option 36 mois	175 + 25€ option 36 mois	185 + 25€ option 36 mois	205 + 25€ option 36 mois	250 + 25€ option 36 mois

Les rémunération mentionnées ci-dessus prennent en compte l'ACC Part de Marché (15,2€)

> GLOBAL ACCESS / M2M

	Forfait 10 Mo Cpteur Data / FF M2M Avantage & Ajustable	SFR GLOBAL ACCESS SANS ENGAGEMENT	MINI	SFR GLOBAL ACCESS AJUSTABLE	SFR Business GA ILLIMITE 24/24	SFR GLOBAL ACCESS ILLIMITE SFR GLOBAL ACCESS SERENITE	PREMIUM INTERNATIONAL
12 MOIS	30 €	5 €	55 €	75 €	115 €	125 €	150 €
24 MOIS			70 €	90 €	130 €	140 €	165 €
(PME/NP en grille standard uniquement)			55 + 15€ option 24 mois	75 + 15€ option 24 mois	115 + 15€ option 24 mois	125 + 15€ option 24 mois	150 + 15€ option 24 mois
36 MOIS				100 €	140 €	150 €	175 €
(PME/NP en grille standard uniquement)				75 + 25€ option 36 mois	115 + 25€ option 36 mois	125 + 25€ option 36 mois	150 + 25€ option 36 mois

Les offres SFR Global Access 50Mo, 250Mo et Premium sont souscriptibles sur les marchés GC/GE. Elles sont rémunérées respectivement 9€, 110€ et 155€ (yc ACC PDM) pour un engagement 12 mois

Les anciennes offres M2M (Forfait M2M, Forfait M2M (AC), options M2M associées) et leur rémunération restent inchangées et disponibles en extension de parc pour certains accords cadres

Les rémunération mentionnées ci-dessus prennent en compte l'ACC Part de Marché (15,2€)

> FORFAIT VOIX

	EVIDENCE Cpteur GC	ENTREPRISE 50	ENTREPRISE 60/120 AO MP*	ENTREPRISE 100	ENTREPRISE 150	ENTREPRISE 200	SFRE 300/450/600/900
12 / 24 MOIS	70 €	45 €	45 €	45 €	60 €	65 €	70 €
24 MOIS	80 €	55 €		55 €	70 €	75 €	80 €
(PME/NP en grille standard uniquement)	70,24 + 10€ option 24 mois	45,24 + 10€ option 24 mois		45,24 + 10€ option 24 mois	60,24 + 10€ option 24 mois	65,24 + 10€ option 24 mois	70,24 + 10€ option 24 mois
36 MOIS	90 €	65 €		65 €	80 €	85 €	90 €
(PME/NP en grille standard uniquement)	70,24 + 20€ option 36 mois	45,24 + 20€ option 36 mois		45,24 + 20€ option 36 mois	60,24 + 20€ option 36 mois	65,24 + 20€ option 36 mois	70,24 + 20€ option 36 mois

\*Les offres SFR Entreprises 60 et 120 en Appel d'Offre sont souscriptibles uniquement pour un engagement 12 mois sur le marché MP.

Les rémunération mentionnées ci-dessus prennent en compte l'ACC Part de Marché (15,2€)

> PREPAYE DATA

	KIT NU	PACK
Prépayé data	5 €	25 €

> SFR BUSINESS FIXE CENTREX (Experts Convergence ou Convergence & Data exclusivement)

	SFR BUSINESS FIXE CENTREX				SFR BUSINESS DUO CENTREX		
	LIGNE FIXE BASIC	LIGNE FIXE INTEGRALE	LIGNE MOBILE SUR SITE	LIGNE FIXE INTENSIVE	LIGNE DUO CLASSIC	LIGNE DUO ILLIMYTHICS	LIGNE DUO ILLIMYTHICS TOUS OPERATEURS SERIE EXCLUEE DUO ILLIMYTHICS ABSOLU
12 MOIS	25 €	90 €	90 €	150 €	170 €	245 €	265 €
24 MOIS	40 €	105 €	105 €	165 €	185 €	260 €	280 €
(PME/NP en grille standard uniquement)	25 + 15€ option 24 mois	90 + 15€ option 24 mois	90 + 15€ option 24 mois	150 + 15€ option 24 mois	170 + 15€ option 24 mois	245 + 15€ option 24 mois	265 + 15€ option 24 mois
36 MOIS	50 €	115 €	115 €	175 €	195 €	270 €	290 €
(PME/NP en grille standard uniquement)	25 + 25€ option 36 mois	90 + 25€ option 36 mois	90 + 25€ option 36 mois	150 + 25€ option 36 mois	170 + 25€ option 36 mois	245 + 25€ option 36 mois	265 + 25€ option 36 mois
48 MOIS	60 €	125 €	125 €	185 €	205 €	280 €	300 €
(PME/NP en grille standard uniquement)	25 + 35€ option 48 mois	90 + 35€ option 48 mois	90 + 35€ option 48 mois	150 + 35€ option 48 mois	170 + 35€ option 48 mois	245 + 35€ option 48 mois	265 + 35€ option 48 mois

La rémunération des offres Ligne Fixe Intégrale, Mobile sur Site et Fixe Intensive ci-dessus intègrent l'ACC Part de Marché (15,2€) et le booster de 30€ valable jusqu'au 31/12/10.

SFR ONE CENTREX	REMUNERATION OPTIONS ET ACTES DE GESTION	OPTIONS	ACTES DE GESTION
	SITE CENTREX < 10 postes	250 €	
	SITE CENTREX > 10 postes	500 €	
	TERMINAL POPC	60 €	
	LIGNE FIXE INTEGRALE (ajout d'un poste fixe à une ligne mobile existante)	yc booster de 30€ jusqu'au 31/12/10	80 €
	OPTION GROUPEMENT DE LIGNES / ACCUEIL VOCAL INTERACTIF		10 €
	OFFRE DE FORMATION SUR SITE (par 1/2j de formation)		50 €

TOUS MARCHES

VALABLE A COMPTER DU 15/09/2010

Page 2 sur 3

			REMUNERATION OPTIONS ET ACTES DE GESTION		OPTIONS		ACTES DE GESTION		
FIDELISATION			RMD REENGAGEMENT 12 MOIS / 18 MOIS* (* uniquement sur accord contractuel spécifique)				15 €		
			RMD ULYSSE REENGAGEMENT 12 MOIS				30 €		
			RMD REENGAGEMENT 24 MOIS				35 €		
			RMD ULYSSE REENGAGEMENT 24 MOIS				60 €		
			RMD SECTEUR PUBLIC sans engagement				5 €		
			ACTE REENGAGEANT SUR CLIENT ULYSSE		jusqu'au 31 decembre 2010		25 €		
							ENG 6 Mois	ENG 12 Mois	ENG 24 Mois
			PRIVILEGE DATA 15 Mo				15 €	20 €	25 €
			PRIVILEGE 100 mn VOIX				15 €	20 €	25 €
			PRIVILEGE NUMERO ABSOLU				10 €	15 €	20 €
		PRIVILEGE SFR & FIXE ILLIMITE				25 €	30 €	35 €	
<b>BUSINESS MAIL</b> (hors activation sur une ligne SFR Business Mobile ILLIMYTICS, ILLIMYTICS SILVER, ILLIMYTICS ABOLU, ILLIMYTICS ABOLU OPTION MODEM & 24/24 PREMIUM)	SERVEUR DE MESSAGERIE			SANS ENG.	ENG. 24 Mois	SANS ENG.	ENG. 24 Mois		
			BUSINESS MAIL & SURF ILLIMITE tous usages	50 €	85 €	50 €	85 €		
			BUSINESS MAIL & SURF ILLIMITE MOBILE (+ ancienne gamme BM Large / illimité Visto & Blackberry)	30 €	65 €	30 €	65 €		
			BUSINESS MAIL BASIC (+ ancienne gamme BM small Visto & Blackberry)	20 €	35 €	20 €	35 €		
			BUSINESS MAIL A LA CARTE	15 €		15 €			
	MESSAGERIE HEBERGEE		BUSINESS MAIL & SURF ILLIMITE tous usages	45 €	80 €	45 €	80 €		
			BUSINESS MAIL & SURF ILLIMITE MOBILE (+ ancienne gamme BM Large / illimité Visto & Blackberry) & Blackberry	25 €	60 €	25 €	60 €		
			BUSINESS MAIL BASIC (+ ancienne gamme BM small Visto & Blackberry) & Blackberry	15 €	30 €	15 €	30 €		
			BUSINESS MAIL A LA CARTE	10 €		10 €			
			SFR BUSINESS pour iPhone (engagement 12 mois)	20 €		20 €			
OFFRES DE COUVERTURE			SFR OFFICE 3G	30 €		30 €			
DONNEES			FORFAITS TEXTO 30/60/120/240/600/ILLIMITE	5 €		5 €			
			OPTION DATA 50 MINUTES - OPTION DATA 5 Mo	5 €		5 €			
			OPTION DATA 100 MINUTES - OPTION DATA 15 Mo	10 €		10 €			
			OPTION DATA 200 MINUTES - OPTION DATA 30 Mo	20 €		20 €			
			SFR FIND & GO	5 €		5 €			
			SERVICES A LA PERSONNE	20 €		20 €			
			OPTION MODEM 3G / 150 MO	40 €		40 €			
ASSURANCES			PROTECT ENTREPRISES	10 €		10 €			
		PROTECT INTEGRALE ENTREPRISES	15 €		15 €				
SECURITE (UNIQUEMENT AVEC PTA SFR GA SERENITE)			SERENITE PC 2Go	15 €		15 €			
			SERENITE PC 10Go	25 €		25 €			
ILLIMITES VOIX			NUMEROS ABSOLUS	5 €					
			ILLIMITE VERS FIXE / VERS INTERNATIONAL Eligible uniquement sur le marché PME	10 €					
			ILLIMITE TOP INTEGRAL & ILLIMITE 24/7 Eligible uniquement sur les marchés GE/GC	10 €					
SERVICES			CONFERENCE / REPONDEUR SFR EXTEND (hors Formules Absolu et SFR Ajustable)	5 €		5 €			
			PACK CONFORT (Conférence + Répondeur SFR Extend) (hors Formules Absolu)	10 €		10 €			
			OPTION PABX	5 €		5 €			
			CARTES JUMELLES / PARC DUO	10 €		10 €			
			OPTION SAV ECHANGE ENTREPRISE (hors SFR Ajustable et SFR Business Mobile)	5 €		5 €			
			SAV			5 €			
			CHANGEMENT CARTE SIM			6 €			
Options M2M (compatible uniquement avec le PTA M2M Avantage)  La rémunération est définitivement acquise si l'option est toujours présente 5 mois (150 jours) après sa souscription.			OPTION DATA M2M 4 Mo	10 €		10 €			
			OPTION DATA M2M 20 Mo	15 €		15 €			
			OPTION DATA M2M 100 Mo	35 €		35 €			
			OPTION DATA M2M 300 Mo	60 €		60 €			
			OPTION DATA M2M 1 Mo Roaming Out	10 €		10 €			
			OPTION DATA M2M 5 Mo Roaming Out	15 €		15 €			
			PASS MONETIQUE	20 €		20 €			
SOLUTIONS INTERNATIONALES			- 15% VERS ZONE 1 / - 15% VERS ZONES 1 & 2	5 €		5 €			
			OPTION EUROPE	45 €		45 €			
ACCES IMS			ADSL / SDSL	500 €					
		LS / BLE / ETHERNET	1 000 €						
GLOBAL ACCESS			GLOBAL ACCESS FIBERLINK - DASHBOARD	10 €		10 €			

## &gt; SFR SERVICE MANAGEMENT (Experts Services et Data Uniquement)

		PAR ACTE	PAR LIGNE
AUDIT ENVIRONNEMENT TECHNIQUE	AUDIT PREALABLE	100 €	
DEPLOIEMENT DE LA SOLUTION DATA	INSTALLATION DE LA SOLUTION BUSINESS MAIL	180 €	
	DEPLOIEMENT UTILISATEURS BUSINESS MAIL		10 €
	DEPLOIEMENT UTILISATEURS Global Access		15 €
GESTION DE LA FLOTTE	GESTION DE FLOTTE DATA - rémunération à l'acte		30 €
	GESTION DE FLOTTE DATA - rémunération mensuelle		1 € (*)
	SERVICE SUPPORTS VOIX - rémunération à l'acte		6 €
	SERVICE ALERTES ET SUSPENSIONS - rémunération à l'acte		10 €
	SERVICES DE GESTION VOIX - rémunération à l'acte		20 €
	SOLUTIONS SERVICES VOIX GLOBALE - rémunération à l'acte		30 €
	SERVICES DE GESTION VOIX / SOLUTIONS SERVICES VOIX GLOBALE - rémunération mensuelle		1 € (*)
OFFRE DE SUPPORT	SUPPORT RESPONSABLES TECH. GLOBAL ACCESS Flotte < 31 lignes	400 €	
	SUPPORT RESPONSABLES TECH. GLOBAL ACCESS Flotte < 151 lignes	1 000 €	
	SUPPORT RESPONSABLES TECH. GLOBAL ACCESS Flotte > 150 lignes	1 600 €	
	SUPPORT RESPONSABLES TECH. BUSINESS MAIL Flotte < 21 lignes	400 €	
	SUPPORT RESPONSABLES TECH. BUSINESS MAIL Flotte > 20 lignes & < 101 lignes	1 000 €	
	SUPPORT RESPONSABLES TECH. BUSINESS MAIL Flotte > 100 lignes	1 600 €	
	SUPPORT POUR LES UTILISATEURS CLASSIC		10 €
	SUPPORT POUR LES UTILISATEURS VIP		30 €
	FORMATION EQUIPE TECHNIQUE	70 €	
	SUPPORT RESPONSABLES TECH. M2M Flotte < 101 lignes	400 €	
	SUPPORT RESPONSABLES TECH. M2M Flotte > 100 lignes & < 1001 lignes	1 000 €	
	SUPPORT RESPONSABLES TECH. M2M Flotte > 1000 lignes	1 600 €	

(\*) Rémunération de l'acte de gestion payée mensuellement durant toute la durée de la prestation par le distributeur.

**TOUS MARCHES**
**VALABLE A COMPTER DU 15/09/2010**

Page 3 sur 3

**> VALIDITE DES BOOSTERS DE REMUNERATION**
**Booster de Gestion autonome du Projet (35€):**  
**Booster de Prospection (15€)**
**Valable du 1er janvier 2010 au 31 décembre 2010 sur les clients PME (toutes grilles) ou MP (grille standard uniquement)**  
**Valable du 1er janvier 2010 au 31 décembre 2010 sur les clients segmentés PME / MP uniquement pour toute vente sur un nouveau Siren ou un ajout sur parc de plus de 3 lignes en Grille Standard et de plus de 7 lignes en AGE ou accord Cadre**
**Booster Poste fixe Centrex (30€)**  
**Actes réengageant sur cible Ulysse (25€)**  
**Booster M2M grille Standard (10€HT sur grilles GR001/2/3/4 & PTA M2M Avantage ou Ajustable uniquement)**
**Valable du 22 juin 2010 au 31 décembre 2010 (sur postes fixes et lignes duo hors ligne fixe Basic)**  
**Valable du 22 juin 2010 au 31 décembre 2010 (non compatible avec RM Ulysse)**  
**Valable du 23 mars 2010 au 31 décembre 2010**
**> LEADS CONQUÊTE**

Les leads "conquêtes" transmis par SFR Business Team et acceptés par le distributeur feront l'objet d'une facturation établie par SFR Business Team.  
 Le montant facturé dépendra du type de leads transmis et non du nombre de Ventes Brutes potentielles ou de la transformation du lead par le distributeur.

**Proposition Commerciale: 80 €**
**Demande de Besoin Qualifié 40 €**

**Définition Précommande (PC):** Une PC est un document SFR Business Team envoyé au client par mail ou fax et en parallèle au distributeur. La PC intègre un ou plusieurs abonnements, options (Par exemple Ajustable PME+ voix, Ajustable data, SFR Global Access Illimité, option BMS) et le nombre de mobiles correspondants (Mobile, PDA ou carte USB) et/ou une ou plusieurs offres fixes. La PC peut être finalisée par téléphone et dans la majorité des cas ne justifie pas d'un déplacement chez le client. La PC est facturée dès son acceptation dans l'outil (80 euros).

**Définition DBQ:** Une DBQ est un document SFR Business Team envoyé chez le distributeur. Les coordonnées du client ainsi que l'exhaustivité de son besoin (Mobile et/ou fixe) sont décrits dans le document. Le besoin exprimé par le prospect relève d'un déplacement chez le client ou ce dernier a souhaité rencontrer physiquement un distributeur. La DBQ est facturée dès son acceptation dans l'outil (40 euros).

**> APPORTS D'AFFAIRES**

Les souscriptions réalisées suite à un apport d'affaire à l'ESBT ayant pour origine un partenaire MIP ou un Partenaire Solution Service feront l'objet d'une facturation.

Le montant facturé dépendra de la nature de l'affaire selon les conditions ci dessous:

**Projet de type ajout de lignes voix sur un client SFR voix existant : Pas de Facturation**  
**Projet de type ajout de lignes data sur un client SFR data existant : Pas de Facturation**

**Projet de type mobile voix sur un client SFR data existant : 35€/ ligne**  
**Projet de type mobile data sur un client SFR voix existant : 35€/ ligne**

**Projet mobile voix sur un prospect mobile : 45€/ ligne**  
**Projet mobile data sur un prospect mobile : 45€/ ligne**

Le fait générateur de la rémunération étant lié entre autres à la durée de vie des abonnements et des options souscrits, à la consommation sur les abonnements et au type d'abonnement ou d'option souscrits :

1°/ Options SFR :

La rémunération des options n'est due que pour les options maintenues pendant 4 mois (1 mois = 30 jours) à compter de leur souscription. En cas de suppression d'une option dans ce délai, la régularisation est effectuée à compter de la suppression de l'option.

2°/ Consommation abonné :

La rémunération (offre + complément de rémunération) versée au titre de l'acte de vente en magasin correspond à une avance versée au titre de la consommation de son forfait par l'abonné. Elle est reprise si la consommation est inférieure à 25 % du montant de son forfait dans les 4 premiers mois (1 mois = 30 jours) suivant la souscription.

3°/ Résiliations :

En cas de résiliation intervenant au cours des 4 premiers mois (1 mois = 30 jours) de la période contractuelle de souscription ou de réengagement, la rémunération est reprise à hauteur de 100 %. La régularisation est effectuée à compter de la date de résiliation de l'abonnement.

4°/ Changement d'offre à la baisse toutes gammes et changement de grilles :

En cas de changement d'offre à la baisse dans les 4 mois (1 mois = 30 jours) suivant la souscription de l'abonnement, la rémunération (offre + complément de rémunération) est recalculée sur la base de la nouvelle offre.

Pour le cas spécifique des offres Business Mail, les changements d'offre à la baisse après 4 mois, ne déclencheront pas de nouvelle rémunération.

5° / Accès IMS :

Seuls les accès IMS d'une durée de vie supérieure à 12 mois (1 mois = 30 jours) sont pris en compte dans le versement de la rémunération.

6°/ Rappel: certains accords cadre bénéficient de conditions de souscription et/ou de renouvellement spécifiques ne donnant pas lieu à rémunération. Veuillez vous rapprocher de votre IC en cas de doute.

7°/ Formules Absolu et One Office:

Les options minutes voix sont rémunérables en actes de gestion uniquement dans les 4 premiers mois (1 mois = 30 jours) suivant la souscription de l'offre initiale.

8°/ Dossier SAV clos manuellement dans le mois, avec panne effective (non "RAS") et effectué selon le process en vigueur.

VALABLE A COMPTER DU 15/09/2010

Page 1 sur 2

## &gt; VOIX

		Distribution PME & MP (Gré à Gré)			Distribution GC/GE/MP avec AO		
		9 DIALOG	9 OFFICE SFR	Le Pack Business de SFR	9 DIALOG	9 OFFICE SFR	Le Pack Business de SFR
Rémunération sur Prise d'ordre	100%	12%	16%	16%	7,2%	9,6%	9,6%
Dont Prospection (1)	25%	3%	4%	4%			
Dont Vente	75%	9%	12%	12%			
Rémunération Part de Marché		2%	2%	2%	2%	2%	2%

## &gt; DATA

		Distribution PME & MP (Gré à Gré)			Distribution GC/GE/MP avec AO		
		9IP Net Intranet Nomade Netcenter	9 DSL / 9 Connect	Business Sfère	9IP Net Intranet Nomade Netcenter	9 DSL / 9 Connect	Business Sfère
Rémunération sur Prise d'Ordre		16,0%	12,0%	14,0%	9,60%	7,20%	8,40%
Dont Prospection (1)	25%	4,0%	3,0%	3,5%			
Dont Vente	75%	12,0%	9,0%	10,5%			
Bonus pour engagement 36 mois		1%			1%		
Rémunération Part de Marché		2%	2%	2%	2%	2%	2%
Renouvellement		5%			2,5%		

(1) La commercialisation des offres 9 IP Net et 9 Ethernet n'est accessible qu'aux seuls Distributeurs ayant obtenus l'agrément "Expert Data Fixe & Convergence" ou "Expert Service, Data Fixe & Convergence".

Les Options Sérénité Site sont rémunérées au même niveau que les offres (9IPNet ou 9DSL) auxquelles elles sont rattachées.

## &gt; Offres des Relation Clients / 0800

		Distribution PME & MP (Gré à Gré)		Distribution GC/GE/MP avec AO	
		800	Pack Contact	800	Pack Contact
Rémunération sur Prise d'Ordre		N/A	600 €	N/A	300 €
La rémunération sur Prise d'ordre de l'offre Pack Contact est valable du 18 mai au 31 décembre 2010.					
Rémunération sur CA (Année 1)		8%	8%	8%	8%
Rémunération sur CA (Années 2 & suivantes)		5%	5%	5%	5%

## &gt; VALIDITE DES BOOSTERS DE REMUNERATION

Booster de Rémunération (200€):

Valable du 1er août 2010 au 31 décembre 2010 sur chaque prise d'ordre fixe d'une valeur supérieure à 1500€ réalisée sur le marché PME (hors 0800 et LLI).

Booster Offres (100€):

Valable du 1er septembre 2010 au 31 décembre 2010 sur les prises d'ordres réalisées sur les offres Pack Contact, Pack Business et Business Sfère.

## &gt; LIAISONS LOUEES INTERNATIONALES (Experts uniquement)

		Distribution PME & MP (Gré à Gré)		Distribution GC/GE/MP avec AO	
		LLI		LLI	
Rémunération sur Prise d'Ordre		5%		2,5%	
Rémunération sur CA		N/A		N/A	

La commercialisation des offres LLI n'est accessible qu'aux seuls Distributeurs ayant obtenus l'agrément "Expert Data Fixe & Convergence" ou "Expert Service, Data Fixe & Convergence".

VALABLE A COMPTER DU 15/09/2010

Page 2 sur 2

## &gt; APPORTS D'AFFAIRES (GC / GE / MP avec AO)

Sur les marchés MP avec AO / GE / GC, le partenaire transmettant aux équipes commerciales SFR Business Team des informations qualifiées permettant de remporter l'affaire percevra une rémunération correspondant à 5% du montant de la Prise d'Ordre validée par l'ADV SFR Business Team sur les offres Voix et Data et une rémunération de 1,25% sur les Liaisons Louées Internationales. Le facturé correspondant aux contrats ayant bénéficié d'un Apport d'Affaire n'entrera pas en compte dans l'assiette de calcul de la rémunération récurrente.

La rémunération ne pourra être versée que si le Partenaire complète une fiche de qualification d'Apport d'Affaire et que celle-ci est validée par le Responsable Commercial SFR BT du client concerné. Elle pourra faire l'objet d'une régularisation conformément aux principes décrits ci-dessous.

9 Dialog	9 Office SFR	9IP Net / Intranet Nomade	9 DSL / 9 Connect	Business Sfrere	Relation client / 0800 / N°Spéciaux	LLI
Rémunération Apport d'Affaire					5%	N/A
						1,25%

## (1) Prospection

Sur les marchés PME et MP en Gré à Gré, la rémunération correspondant à l'étape de Prospection est versée sous l'une des conditions suivantes :

- (i) le client ne possédait pas d'offre fixe chez SFR Business Team au 1er jour du quadrimestre précédent
- (ii) le client était déjà client SFR Business Team sur une offre fixe mais le montant de PO incrémentale est supérieure à 1000
- (iii) le client était déjà client SFR Business Team mais souscrit à une nouvelle offre (client voix souscrivant une offre data)
- (iv) le partenaire n'a pas signé les contrats d'application correspondant aux services complexes identifiés mais a complété une fiche de qualification d'Apport d'Affaire dûment validée par SFR Business Team

Toutefois, si le partenaire a bénéficié d'un lead de la part de SFR Business Team, le partenaire ne pourra prétendre à la rémunération de l'étape d'Apport d'Affaires même si l'une des quatre conditions ci-dessus est remplie.

Les niveaux de Rémunération ci-dessus sont applicables pour les offres bénéficiant de conditions tarifaires standard. Toutefois, les affaires faisant l'objet de conditions non standard ou nécessitant un support technique ou humain de la part des équipes SFR Business Team feront l'objet d'une rémunération particulière définie par les parties en amont de la signature du contrat.

La Rémunération fixe est calculée sur le montant de la Prise d'Ordre d'un Contrat de Service Fixe validé techniquement et administrativement par SFR, selon les procédures d'acceptation en vigueur chez SFR.

La Prise d'Ordre correspond à l'estimation du revenu généré par le Contrat de Service Fixe au cours des douze (12) premiers mois de facturation.

La Rémunération fixe étant calculée sur une estimation de la valeur du Contrat de Service Fixe, celle-ci pourra faire l'objet d'une régularisation sur la base des montants effectivement facturés par SFR au Client suivant les modalités ci-dessous :

1\*) Le montant facturé au titre d'un Contrat de Service Fixe, sur les 4ème au 6ème mois suivant la validation du Contrat de Service Fixe sera comparé au quart du montant (pour ramener à une périodicité équivalente) de la Prise d'Ordre (PO/4) validée initialement.

- Si SFR constate que le montant facturé sur les 4ème au 6ème mois au titre d'un Contrat de Service Fixe n'atteint pas 40% du montant de la PO/4 validée initialement, les sommes versées à l'ESPACE SFR BUSINESS TEAM pour le Contrat de Service Fixe concerné seront déduites des rémunérations dues le mois suivant la constatation de l'événement précité ou, si celles-ci sont insuffisantes, seront remboursées par l'ESPACE SFR BUSINESS TEAM à SFR dans un délai d'un mois à compter de ladite constatation.
- Si SFR constate que le montant facturé sur les 4ème au 6ème mois au titre d'un Contrat de Service Fixe se situe entre 40% et 70% de PO/4 (les 2 bornes incluses) validée initialement, une régularisation sera effectuée. Cette régularisation correspondra à la différence entre la rémunération versée par SFR sur la base de la PO validée initialement et un montant correspondant au % de rémunération du Service concerné appliqué au montant effectivement facturé par SFR. Le montant ainsi calculé sera déduit des rémunérations dues le mois suivant la constatation de l'événement précité ou, si celles-ci sont insuffisantes, seront remboursées par l'ESPACE SFR BUSINESS TEAM à SFR dans un délai de un mois à compter dudit événement.
- Si SFR constate que le montant facturé sur les 4ème au 6ème mois au titre d'un Contrat de Service Fixe est supérieur ou égal à 120% de la PO validée initialement, une régularisation sera effectuée. Cette régularisation correspondra à la différence entre la rémunération versée par SFR sur la base de la PO validée initialement et un montant correspondant au % de rémunération du Service concerné appliqué au montant effectivement facturé par SFR. Le montant ainsi calculé sera versé à l'ESPACE SFR BUSINESS TEAM le mois suivant le calcul réalisé.

2\*) Au terme du 12ème mois suivant la validation du Contrat de Service Fixe (ou d'un avenant à celui-ci), le montant facturé au titre dudit Contrat de Service Fixe sur ces 12 mois (CA12), sera comparé au montant de la Prise d'Ordre (PO) validée initialement.

- Si SFR constate, au terme de la première année suivant la validation d'un Contrat de Service Fixe, que le montant facturé n'atteint pas 40% du montant de la PO validée initialement, les sommes versées à l'ESPACE SFR BUSINESS TEAM pour le Contrat de Service Fixe concerné seront déduites des rémunérations dues le mois suivant la constatation de l'événement précité ou, si celles-ci sont insuffisantes, seront remboursées par l'ESPACE SFR BUSINESS TEAM à SFR dans un délai d'un mois à compter de ladite constatation.
- Si SFR constate, au terme de la première année suivant la validation d'un Contrat de Service Fixe, que le montant facturé au titre dudit Contrat de Service Fixe est compris entre 40% et 70% de la PO validée initialement, une régularisation sera effectuée. Cette régularisation correspondra à la différence entre la rémunération versée par SFR sur la base de la PO validée initialement et un montant correspondant au % de rémunération du Service concerné appliqué au montant effectivement facturé par SFR. Le montant ainsi calculé sera déduit des rémunérations dues le mois suivant la constatation de l'événement précité ou, si celles-ci sont insuffisantes, seront remboursées par l'ESPACE SFR BUSINESS TEAM à SFR dans un délai de un mois à compter dudit événement.
- Si SFR constate, au terme de la première année suivant la validation d'un Contrat de Service Fixe, que le montant facturé aux termes dudit Contrat de Service Fixe est supérieur ou égal à 120% de la PO validée initialement, une régularisation sera effectuée. Cette régularisation correspondra à la différence entre la rémunération versée par SFR sur la base de la PO validée initialement et un montant correspondant au % de rémunération du Service concerné appliqué au montant effectivement facturé par SFR. Le montant ainsi calculé sera versé à l'ESPACE SFR BUSINESS TEAM le mois suivant le calcul réalisé.