Atlas Guide des réseaux affiliés

Comprendre le programme et préparer une affiliation



Illustration conceptuelle. Aucun membre ou événement réel représenté.

Atlas propose aux organisations de relier leur communauté à celles de GR International tout en conservant leur identité et la relation avec leurs membres. Ce guide s’adresse aux dirigeants de réseaux, chambres de commerce, espaces de coworking, communautés entrepreneuriales, organisations professionnelles et organismes d’entraide. Il aide à évaluer la pertinence du programme, à distinguer l’affiliation de l’organisation des Passeports individuels et à préparer les engagements à convenir avant un lancement.

Idée et conception : Éric Pichette et Olena Pichette

Guide détaillé • Version 1.2 • 1er novembre 2026

1 La valeur pour votre communauté

Le premier intérêt d'Atlas est de faciliter la découverte d'autres communautés, de nouvelles relations et d'événements pertinents pour vos membres. La diffusion des événements et les liens entre réseaux constituent le cœur de la proposition. La rétribution liée aux Passeports est un complément, et non la raison de promettre un volume de ventes ou un revenu.

L'offre se veut complémentaire à celle de votre organisation. Elle peut être examinée à partir de besoins concrets : faire connaître un événement à d'autres communautés, découvrir des rencontres utiles dans une autre région ou permettre à des membres intéressés d'élargir leurs relations.

Les canaux de diffusion, les événements admissibles et les actions de visibilité doivent être convenus. L'affiliation ne permet pas, à elle seule, de présumer une publication automatique, une audience minimale ou un nombre de participants.

- Pour le réseau : des possibilités de visibilité et de collaboration dans les supports convenus.
- Pour les membres : un choix personnel d'accès à des communautés et à des activités participantes, selon les conditions applicables.
- Pour préparer la discussion : sélectionner un besoin prioritaire et un exemple d'événement ou de rencontre à examiner avec GR.

2 Votre organisation reste autonome

Votre réseau conserve son nom, sa mission, son leadership et la relation avec ses membres. Atlas n'exige pas de fusionner votre communauté avec GR ni de remplacer votre offre existante. Le Passeport demeure facultatif pour chaque personne.

L'affiliation concerne l'organisation. Le Passeport concerne la personne. Le coût de l'affiliation ne comprend pas les Passeports et ne rend pas automatiquement tous les membres titulaires d'un accès individuel.

Votre fichier de membres reste chez vous. La présentation du programme peut être partagée par votre réseau après validation du message. GR échange ensuite avec les personnes intéressées ou consentantes. Le dispositif ne repose ni sur un transfert obligatoire du fichier de membres, ni sur une collecte automatisée de contacts, ni sur une sollicitation massive.

Aucune création de groupe Élite ni adhésion à Élite n'est exigée pour participer à Atlas. Un partenariat peut satisfaire un critère dans un parcours distinct, mais il ne vaut pas admission automatique à Prestige ou à Élite.

3 Choisir le niveau de partenariat

L’entrée dans le programme Atlas requiert au minimum le statut de Partenaire Argent. Les niveaux Or, Platine et Diamant permettent d’examiner un périmètre de collaboration différent. Le choix doit partir des besoins du réseau et de l’offre locale écrite, plutôt que d’avantages supposés.

Niveau	Repère disponible	À préciser dans l’offre
Argent	Niveau minimum pour Atlas. Statut de partenaire, visibilité dans les supports convenus et accès selon l’offre locale.	Supports, accès et actions retenus. Tarifs régionaux à la section 5.
Or	Visibilité et accompagnement selon l’offre locale.	Périmètre, livrables, conditions et tarif.
Platine	Visibilité et accompagnement selon l’offre locale.	Périmètre, livrables, conditions et tarif.
Diamant	10 heures de consultation confirmées.	Objet et modalités des consultations, autres prestations, tarif et période couverte.

Comparer sur des éléments concrets

Demandez quels supports seront utilisés, quels accès seront proposés et qui réalisera les actions retenues. Pour les niveaux supérieurs, faites préciser ce qui s’ajoute réellement à l’offre Argent. Les 10 heures du niveau Diamant ne permettent pas de déduire un tarif ou une reconduction annuelle.

4 Choisir un Passeport individuel

Les membres intéressés choisissent librement entre le Passeport GR et le Passeport GR Signature. Les deux Passeports sont proposés pour 12 mois, hors taxes. Les activités et les visites restent soumises aux conditions applicables.

Élément	Passeport GR	Passeport GR Signature
Profil	Visible pendant 12 mois.	Même avantage.
Formule GR™	Six visites admissibles.	Même avantage.
Événements	Événements participants, selon conditions.	Même avantage.
Avantages supplémentaires	Socle du Passeport GR.	Rabais de 10 % sur les achats admissibles et crédits de référencement doublés.
Tarifs de référence	150 $ CA en Amérique du Nord ou 150 € en Europe.	300 $ CA en Amérique du Nord ou 300 € en Europe.

Comment faire le choix

Le Passeport GR correspond au socle d’accès présenté ci-dessus. Signature ajoute les avantages sur les achats admissibles et les crédits de référencement. Avant de choisir Signature, la personne devrait vérifier quels achats sont admissibles et comment les crédits peuvent être utilisés. Les crédits ne sont pas monnayables.

Le tarif international de chaque Passeport est local et doit être demandé. Un Passeport n’implique pas que toute activité soit incluse, qu’une place soit garantie ou que chaque événement puisse être suivi à distance. Les inscriptions, les formats et les conditions de participation sont à vérifier.

5 Lire les tarifs selon la région

Les montants ci-dessous sont des tarifs de référence pour 12 mois, hors taxes. Les Passeports s’ajoutent au coût d’affiliation de l’organisation. Les tarifs sont exprimés dans la monnaie indiquée et ne sont pas des conversions automatiques d’une région à l’autre.

Région	Partenaire Argent	Passeport GR	Passeport GR Signature
Amérique du Nord	2 499 $ CA par an	150 $ CA	300 $ CA
Europe	1 499 € par an	150 €	300 €
International	À partir de 249 $ US par an	Tarif local sur demande	Tarif local sur demande

Le tarif international demande une validation

Le point d’entrée à partir de 249 $ US par an concerne des marchés non encore développés ou des adaptations locales à valider. Il ne constitue pas une admissibilité automatique pour toute organisation située hors d’Amérique du Nord ou d’Europe.

Faites confirmer la région applicable, la monnaie de facturation, le niveau retenu et le tarif local des Passeports. Les prix des niveaux Or, Platine et Diamant doivent être précisés dans l’offre.

6 Comprendre la rétribution du réseau

La contribution prévue au réseau correspond à un tiers du prix effectivement payé après rabais pour les ventes attribuées à l’entente d’affiliation. Le calcul et le versement suivent cette entente. Le prix affiché avant rabais n’est donc pas nécessairement l’assiette du calcul.

Les exemples suivants illustrent seulement le calcul. Les montants peuvent être lus en dollars canadiens ou en euros, sans mélanger les monnaies. L’entente doit préciser le traitement des taxes, frais, remboursements et autres ajustements.

Exemple	Prix effectivement payé	Un tiers au réseau
Passeport GR sans rabais	150	50
Passeport GR Signature sans rabais	300	100
Vente admissible après rabais	120	40

Illustration sur plusieurs ventes

Vingt Passeports GR à 150 et quinze Passeports Signature à 300 donnent 20 × 50 + 15 × 100 = 2 500 de contribution au réseau, en dollars canadiens ou en euros selon la région. Cet exemple est sans rabais, avant coût d'affiliation et ajustements. À l'international, le calcul dépend du tarif local.

Ce montant n'est ni un bénéfice net ni une prévision. Aucun nombre de ventes, volume d'activité ou revenu n'est garanti. La contribution financière doit être évaluée séparément de la valeur des relations et de la diffusion des événements.

Ne pas confondre contribution et crédits

La part versée au réseau au titre de son entente est distincte des crédits de référencement du Passeport Signature. Ces derniers sont un avantage individuel non monnayable.

7 Préparer le parcours du réseau et des membres

Le lancement repose sur des rôles partagés. Ensemble, le réseau et GR précisent les besoins et les accès utiles. Le réseau valide le message et le partage. GR échange avec les personnes intéressées et accompagne leur choix. Les engagements sont écrits avant le lancement.

Parcours de l'organisation

- Définir le besoin prioritaire : diffusion d'événements, nouvelles relations ou accès utiles à une partie de la communauté.
- Examiner avec GR la région applicable, le niveau de partenariat et le périmètre local proposé.
- Convenir des actions de visibilité, de l'interlocuteur GR, des responsabilités et des modalités financières.
- Valider le message destiné aux membres et la façon dont les personnes intéressées pourront se manifester.
- Confirmer par écrit les engagements, les conditions d'activation et les éléments à régler avant de lancer les communications.
- Prévoir un bilan des actions, des usages et des parts, selon une fréquence convenue.

Parcours de la personne intéressée

- Prendre connaissance de l'offre transmise par son réseau, sans obligation d'achat.
- Échanger avec GR sur les besoins, les conditions locales et le choix entre GR et Signature.
- Vérifier le prix, la période de 12 mois, les visites et événements admissibles, ainsi que les modalités d'activation.
- Choisir son Passeport, puis suivre les modalités convenues pour l'accès aux activités.

8 Les conditions à convenir par écrit

Ce guide explique le programme et prépare la discussion. Il ne constitue pas un contrat juridique. Les engagements, le périmètre local et les modalités pratiques doivent être convenus par écrit avant le lancement. Les questions ci-dessous permettent de distinguer les avantages présentés des conditions encore à fixer.

Diffusion et visibilité

- Quels types d'événements sont admissibles, et qui les valide ?
- Quels supports et quelles communautés sont visés, dans quelles langues et selon quelle fréquence de publication ?
- Quels renseignements, visuels et délais le réseau doit-il fournir ? Quelles mesures de diffusion seront disponibles, sans présumer une audience garantie ?

Accès et accompagnement

- Qui est l'interlocuteur GR, par quel canal joindre le soutien et quel délai de réponse est convenu ?
- Quels événements et visites sont admissibles, et quelles inscriptions, limites de capacité ou modalités à distance s'appliquent ?
- Quelles sont les étapes d'activation, la date de départ des 12 mois et la procédure à suivre en cas de difficulté d'accès ?

Attribution et versement

- Comment une vente est-elle attribuée au réseau, et quelle preuve ou quel relevé permet de vérifier cette attribution ?
- Comment les rabais, taxes, frais, remboursements et autres ajustements sont-ils traités ?
- À quelle fréquence le relevé est-il produit et dans quel délai les parts sont-elles versées ? Quelle procédure permet de corriger un écart ?

Durée et relation avec les membres

- Quelles conditions régissent le renouvellement et l'annulation de l'affiliation et de chaque Passeport ?
- Comment les personnes manifestent-elles leur intérêt ou leur consentement à être contactées ? Quelles données sont nécessaires et qui les reçoit ?
- Quand le bilan commun a-t-il lieu, sur quels éléments porte-t-il et comment les actions sont-elles ajustées ?

9 Questions fréquentes sur le programme

1 Pourquoi ajouter Atlas à un réseau qui fonctionne déjà

Pour proposer des liens et des occasions de rencontre complémentaires sans remplacer votre réseau. L'intérêt dépend des besoins réels de vos membres et des événements que vous souhaitez faire connaître. Une première discussion devrait donc partir d'un usage concret, plutôt que d'une promesse générale de croissance.

2 Comment diffuser mes événements vers les autres communautés

La diffusion des événements est un bénéfice central à construire dans la collaboration. Les événements retenus, les canaux, les communautés visées, la validation et la fréquence doivent toutefois être convenus. L'affiliation ne garantit pas à elle seule une publication partout ni un nombre d'inscriptions.

3 Comment mon réseau conserve son autonomie

Votre nom, votre mission, votre leadership et votre relation avec les membres demeurent les vôtres. Le réseau valide la communication qu'il partage. Les Passeports restent des choix individuels et votre fichier de membres reste chez vous.

4 Quel apport financier attendre du programme

Il prévoit une contribution complémentaire d'un tiers du prix effectivement payé après rabais pour les ventes attribuées selon l'entente. Il faut la comparer au coût d'affiliation et aux ajustements applicables. Aucun volume de vente ni revenu n'est garanti ; l'exemple de 2 500 ne constitue pas une prévision.

5 Quel niveau de partenariat choisir

Argent est le minimum pour entrer dans Atlas. Or et Platine doivent être comparés à partir de leur visibilité et de leur accompagnement locaux. Diamant comprend 10 heures de consultation. Demandez une offre écrite qui distingue les prestations, les prix et les périodes couvertes avant de choisir un niveau supérieur.

6 Quelles sont les obligations de création ou d'adhésion à Élite

Aucune. Atlas n'impose ni création de groupe Élite ni adhésion à Élite. Le partenariat peut satisfaire un critère d'un autre parcours, mais il n'accorde pas automatiquement l'admission à Prestige ou à Élite.

10 Questions fréquentes sur la participation

7 Comment choisir le tarif régional applicable

Pour Argent, les références sont 2 499 $ CA par an en Amérique du Nord et 1 499 € par an en Europe, hors taxes. L'international commence à 249 $ US par an dans les marchés ou adaptations admissibles à valider. Il faut confirmer la région et l'offre locale ; les Passeports internationaux sont tarifés sur demande.

8 Quel choix de Passeport pour mes membres

Chaque personne choisit librement de participer et, si elle le souhaite, opte pour GR ou Signature. L'affiliation du réseau ne comprend pas automatiquement de Passeports. Signature reprend le Passeport GR et ajoute un rabais de 10 % sur les achats admissibles ainsi que des crédits de référencement doublés, non monnayables.

9 Quelle est la première étape pour démarrer

Rencontrez l'équipe du développement des affaires avec un besoin prioritaire et un exemple d'usage. Ensemble, vous précisez les accès utiles et les engagements. Votre réseau valide ensuite le message à partager ; GR accompagne les personnes intéressées. Les conditions écrites et l'activation sont à confirmer avant le lancement.

10 Quel effet des rabais et de l’attribution sur la rétribution

La part est calculée sur le prix réellement payé après rabais, pour une vente attribuée selon l’entente. Si l’assiette admissible est de 120, un tiers donne 40, et non 50 sur la base d’un prix initial de 150. Le mécanisme d’attribution, les ajustements, les relevés et les délais de versement doivent être convenus.

11 Comment participer à distance et utiliser les six visites

Le Passeport prévoit six visites admissibles à la Formule GR™ et des événements participants selon conditions. Cela ne confirme pas une disponibilité à distance pour toute activité, ni l’admissibilité de chaque groupe ou événement. Vérifiez les formats, les lieux, les inscriptions et les conditions locales avant de planifier une participation.

12 Qui contacte mes membres et que devient leur fichier

Votre réseau partage le message qu’il a validé. GR échange avec les personnes intéressées ou consentantes, par l’intermédiaire d’un interlocuteur identifié. Le fichier de membres reste chez vous ; aucun transfert obligatoire, aucune collecte automatisée de contacts et aucune sollicitation massive ne sont prévus. Les données nécessaires et les modalités de contact sont à préciser ensemble.

11 Les termes utiles

Terme	Sens dans ce guide
Atlas	Programme de réseaux affiliés reliant des communautés autour de GR International.
Affiliation	Participation de l’organisation au programme, au minimum comme Partenaire Argent.
Partenaire	Statut de l’organisation selon le niveau et l’offre convenus.
Passeport	Accès individuel facultatif, distinct de l’affiliation du réseau.
Formule GR™	Formule à laquelle se rapportent les six visites admissibles du Passeport. Les conditions de visite sont à vérifier.
Achat admissible	Achat auquel un avantage s’applique selon les conditions à confirmer.
Vente attribuée	Vente reconnue au réseau selon le mécanisme de son entente d’affiliation.
Contribution au réseau	Part d’un tiers du prix effectivement payé après rabais, calculée et versée selon l’entente.
Crédit de référencement	Avantage de référencement individuel ; les crédits doublés de Signature ne sont pas monnayables.
Offre locale	Périmètre, tarifs, accès et modalités retenus pour une région et une organisation.

12 Références et suivi de version

Guide Atlas version 1.2 • 1er novembre 2026. Alignement sur la présentation Atlas version 2.3. Idée et conception : Éric Pichette et Olena Pichette.

La présentation Atlas_Affiliation_Commun_2026-11-01_V2-3.pdf, composée de 13 diapositives, constitue la référence principale pour la proposition, les tarifs Argent et Passeports, les avantages des Passeports, la contribution financière et les rôles de lancement.

Les précisions validées par Éric Pichette le 1er novembre 2026 complètent notamment le niveau minimum, les régions, les 10 heures de consultation Diamant, la distinction avec Élite et l'autonomie du réseau. L'offre locale et les engagements écrits précisent les conditions applicables à chaque affiliation.

La version 1.2 remplace éditorialement le guide Atlas_Guide_affiliation_2026-10-31_V1-1.pdf de 26 pages. La version antérieure reste conservée en archive.

Sujet	Référence	Traitement dans le guide
Identité et liens entre communautés	Diapositives 2 à 4	Valeur et autonomie, sections 1 et 2.
Affiliation et choix individuel	Diapositive 5	Distinction organisation et personne, sections 2 et 4.
Tarifs et avantages	Diapositives 6 et 7	Niveaux, Passeports et régions, sections 3 à 5.
Contribution et exemple	Diapositives 8 et 9	Calculs, limites et attribution, section 6.
Lancement et confiance	Diapositives 10 à 12	Parcours et engagements à convenir, sections 7 et 8.
Prochaine discussion et conception	Diapositive 13	Équipe du développement des affaires et crédits.
Précisions complémentaires	Précisions validées par Éric Pichette le 1er novembre 2026	Niveau minimum, régions, Diamant, Élite et autonomie.

Ce qui reste à préciser pour votre organisation

Le soutien, la fréquence et la validation des publications, l'audience visée, l'attribution des ventes, les délais de versement, les taxes, les frais, le renouvellement, l'annulation et l'activation restent des sujets de cadrage. Les questions de la section 8 servent à obtenir des réponses écrites sans les supposer à l'avance.