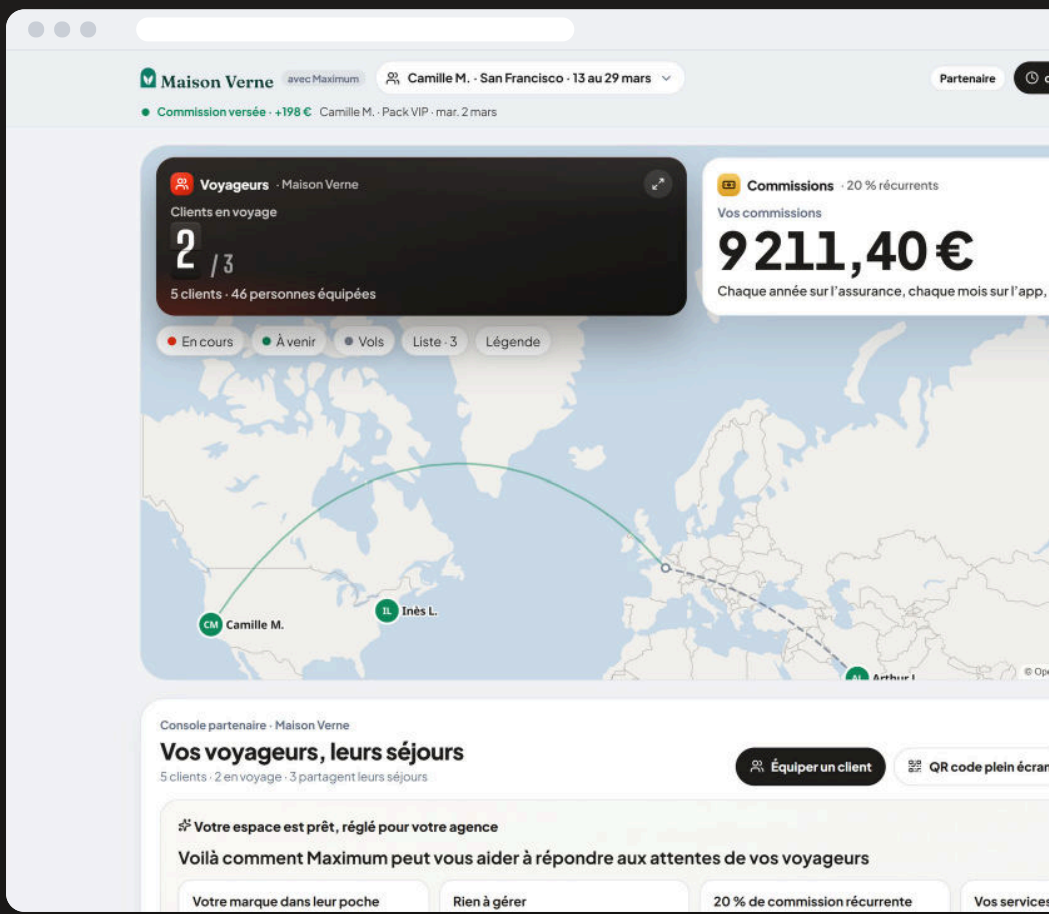
MAXIMUM INSURANCE

ÉDITION DU 13 NOVEMBRE 2026

GUIDE · PARTENAIRE

Le guide du partenaire

Proposez Maximum à vos clients, à votre marque : un lien et un QR code pour les équiper, vos adresses dans leur itinéraire au bon moment, et 20 % de commission récurrente, sans rien à gérer.



Écrans de démonstration : Maison Verne (Thomas Verne) et ses clients au 14 mars 2027, Julien Martin. Données fictives.
Partenaire

Sommaire

01 **Votre espace partenaire** 3
La console d'une entreprise, avec vos mots : vos clients en voyage, vos commissions, et un espace déjà réglé par le parcours du site.

02 **Équiper vos clients** 6
Le kit de vente : votre lien, votre page, votre formulaire, et le QR code en plein écran au comptoir.

03 **Vos clients, avec leur accord** 9
Les voyageurs venus par votre lien ; leur séjour seulement s'ils acceptent de le partager, jamais leur santé ni leurs dossiers.

04 **Vos adresses, au bon moment** 12
Vos adresses ville par ville, sans prix ; vos clients les reçoivent quand elles tiennent dans leur planning, avec leur raison.

05 **Vos commissions et votre marque** 16
20 % de chaque contrat de vos clients, versés via Stripe Connect ; l'app à votre marque, en trois niveaux.

06 **Partenaire ou entreprise, et le site** 19
La frontière avec l'offre Entreprises, et ce qui se règle sur le site : l'inscription, les versements, la marque blanche.

Partenaire ou entreprise : ce qui se règle sur le site 20

07 **L'essentiel en une page** 22



Comment lire ce guide

Chaque page montre un écran de l'app et une seule fonction. Les pastilles rouges numérotées sont posées sur l'écran ; la légende à côté dit ce que montre chaque repère.

Écrans de démonstration : Maison Verne (Thomas Verne) et ses clients au 14 mars 2027, Julien Martin. Données fictives.

01

CHAPITRE 1

Votre espace partenaire

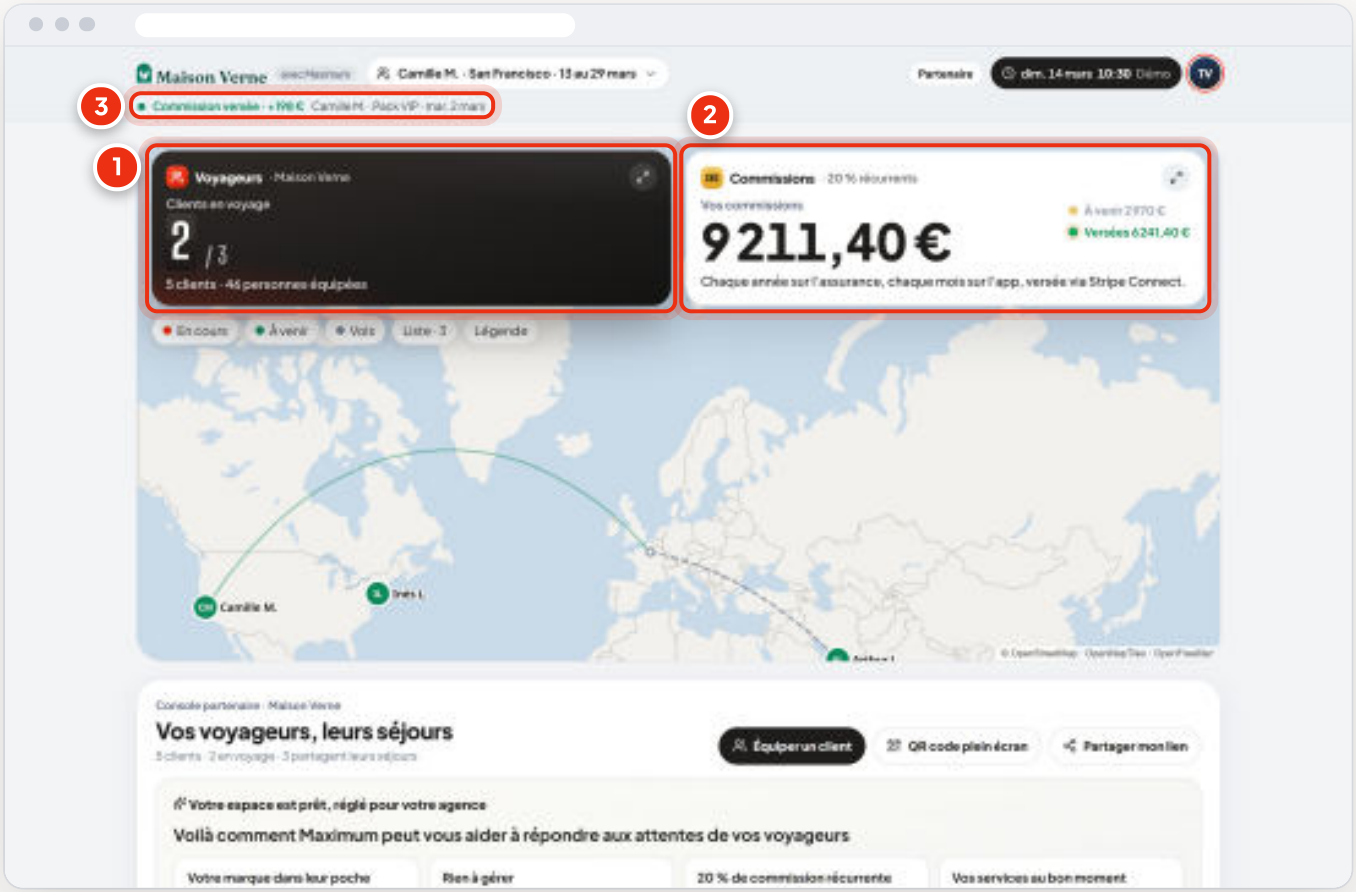
La console d'une entreprise, avec vos mots : vos clients en voyage, vos commissions, et un espace déjà réglé par le parcours du site.

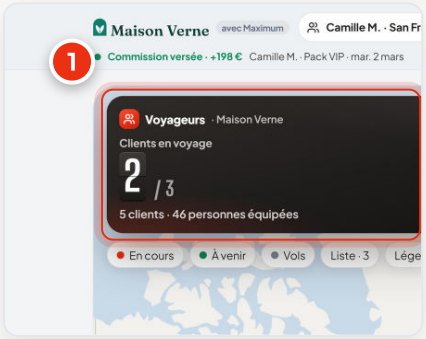
01	Vos clients en voyage, d'un coup d'œil	4
02	Un espace prêt, réglé pour votre agence	5

Écrans de démonstration : Maison Verne (Thomas Verne) et ses clients au 14 mars 2027, Julien Martin. Données fictives.

01 / 02
Vos clients en voyage, d'un coup d'œil

Thomas ouvre l'espace de Maison Verne : ses clients en voyage sur la carte, deux sur trois en ce moment, et ses commissions, versées ou à venir.

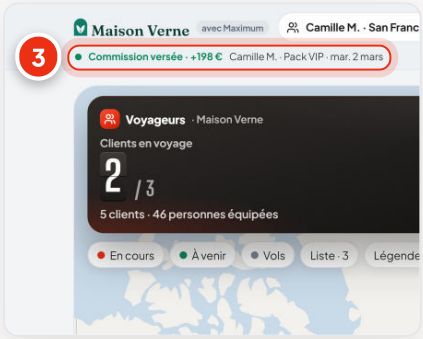




1 Vos clients en voyage, en ce moment



2 Vos commissions, versées et à venir



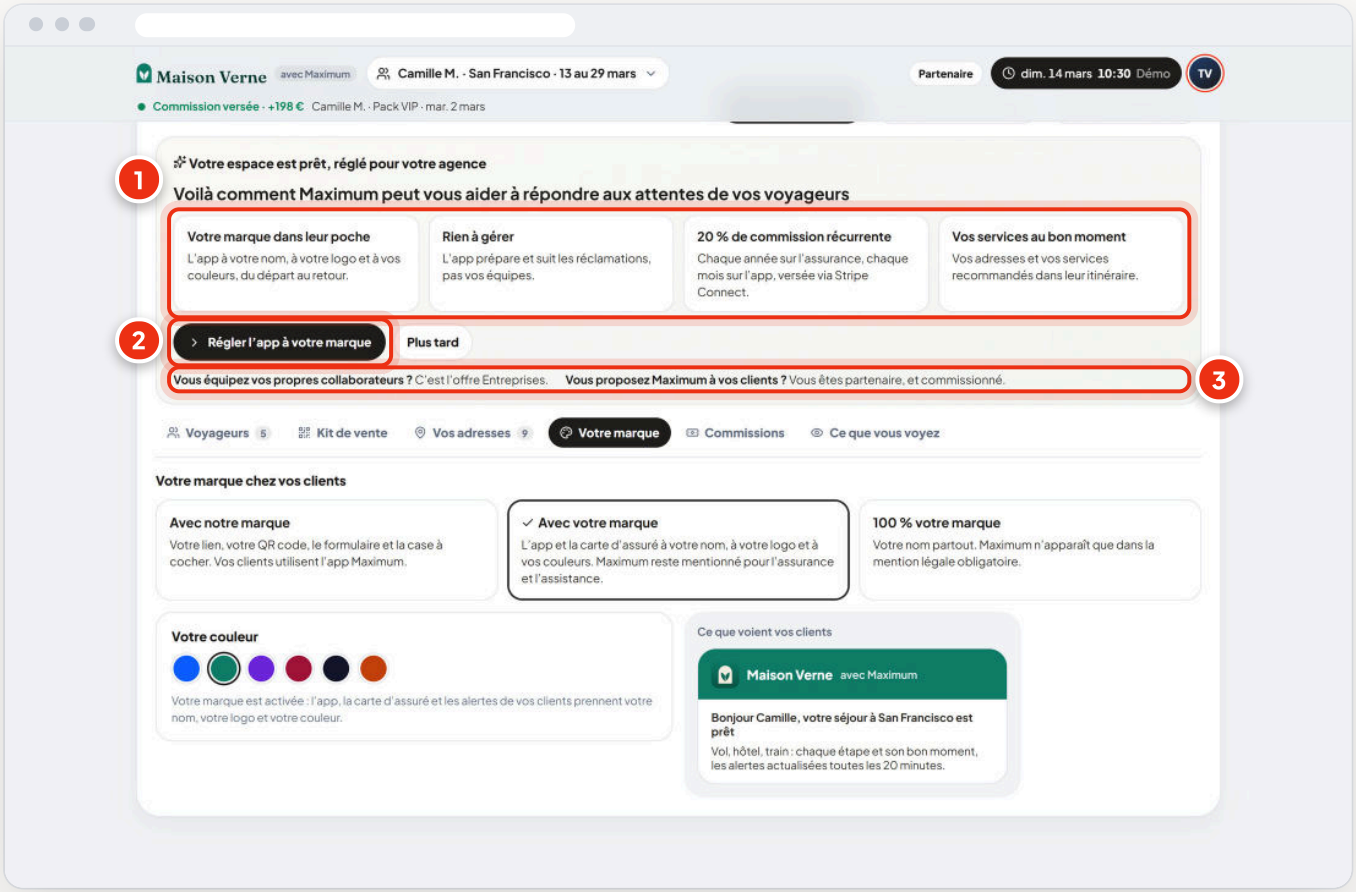
3 La dernière commission versée, annoncée

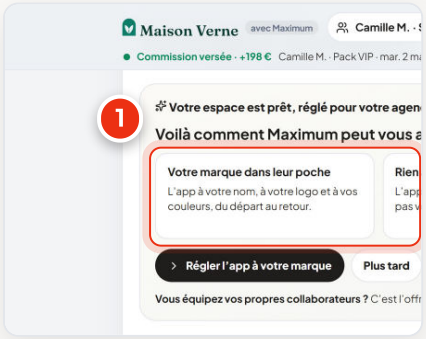
Écrans de démonstration : Maison Verne (Thomas Verne) et ses clients au 14 mars 2027, Julien Martin. Données fictives.

02 / 02

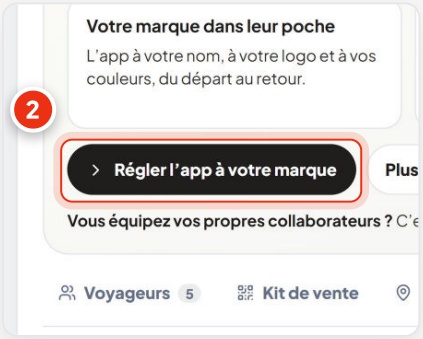
Un espace prêt, réglé pour votre agence

À la première ouverture, l'espace est déjà réglé par le parcours du site : ce que Maximum apporte à ses voyageurs, le premier geste à faire, et la frontière avec l'offre Entreprises.

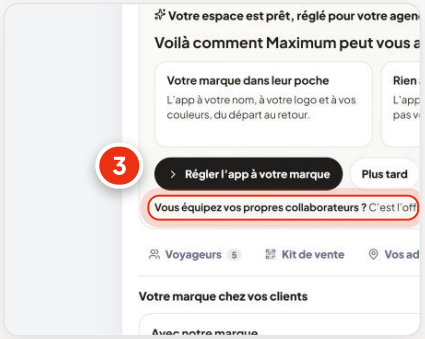




1 Ce que Maximum apporte à vos voyageurs



2 Le premier geste, déjà choisi



3 Partenaire ou entreprise : la frontière

Écrans de démonstration : Maison Verne (Thomas Verne) et ses clients au 14 mars 2027, Julien Martin. Données fictives.

02

CHAPITRE 2

Équiper vos clients

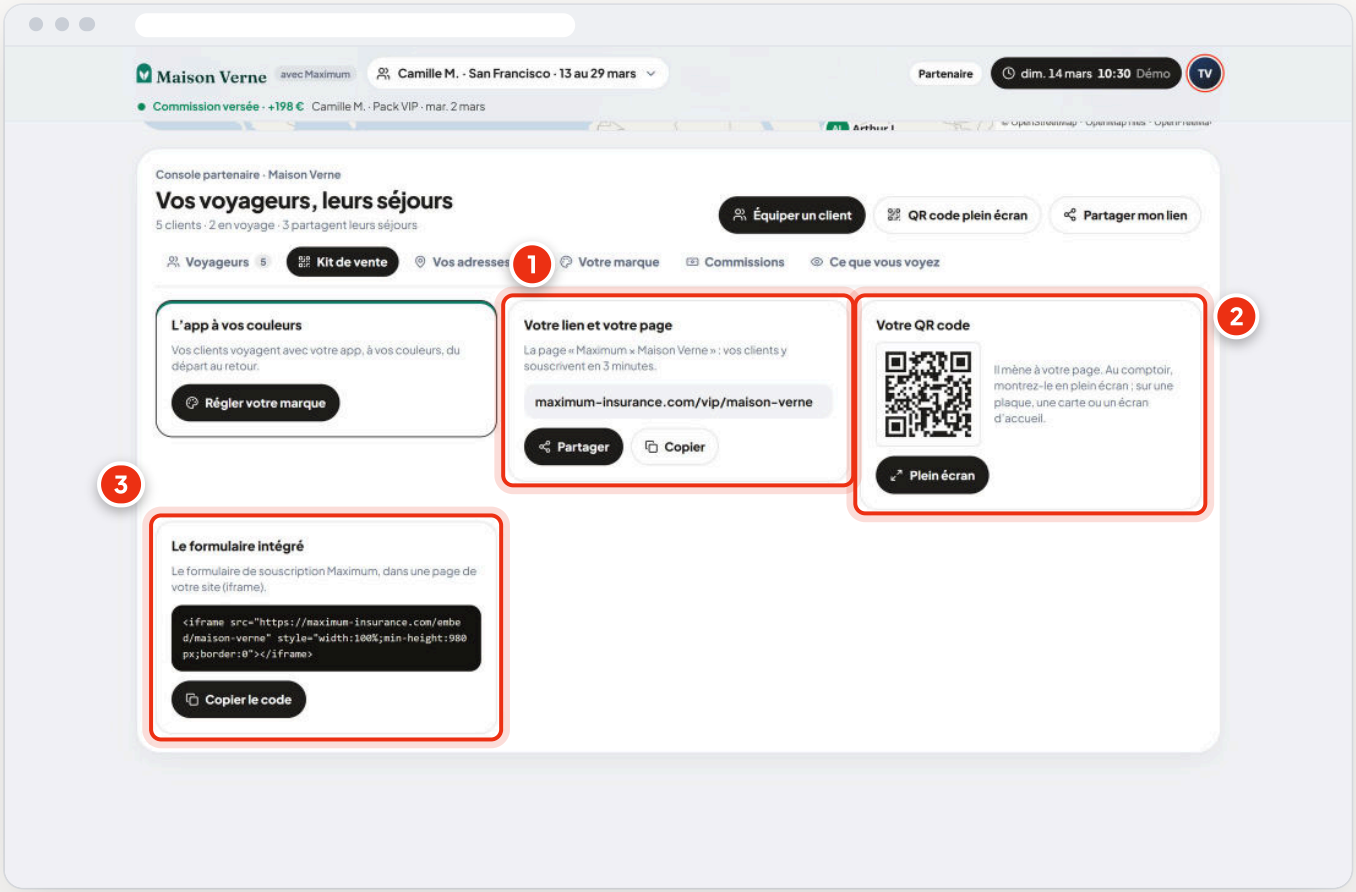
Le kit de vente : votre lien, votre page, votre formulaire, et le QR code en plein écran au comptoir.

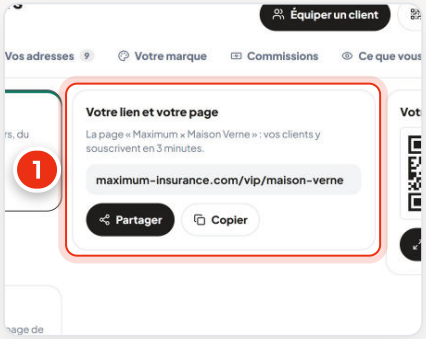
01	Votre lien, votre QR code, votre formulaire	7
02	Le QR code en plein écran, au comptoir	8

Écrans de démonstration : Maison Verne (Thomas Verne) et ses clients au 14 mars 2027, Julien Martin. Données fictives.

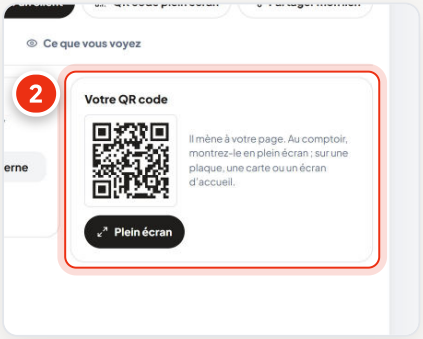
01 / 02
Votre lien, votre QR code, votre formulaire

Le kit de vente réunit tout pour équiper un client : la page Maximum × Maison Verne à partager, son QR code, le formulaire à poser sur le site de l'agence.





1 Votre lien et votre page, à partager



2 Votre QR code, pour le comptoir

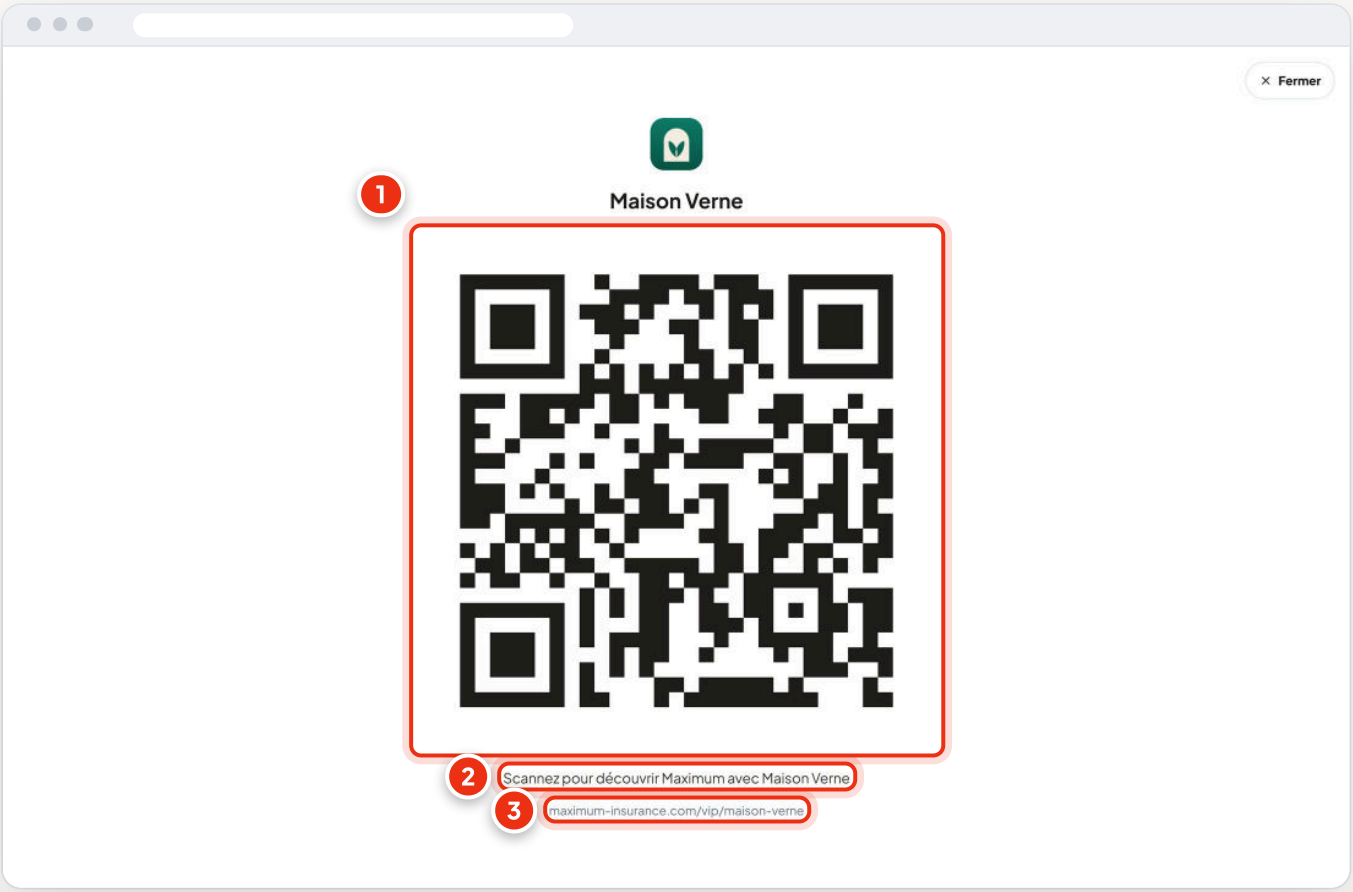


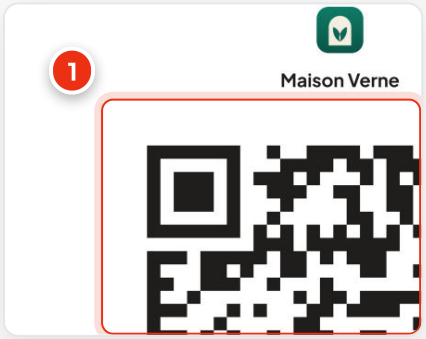
3 Le formulaire, dans votre site

Écrans de démonstration : Maison Verne (Thomas Verne) et ses clients au 14 mars 2027, Julien Martin. Données fictives.

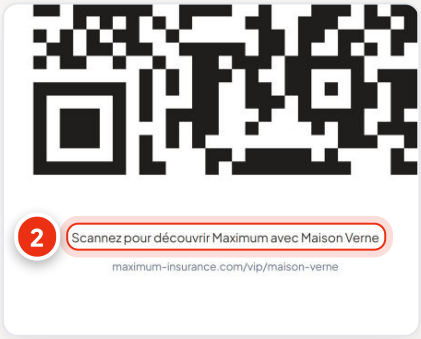
02 / 02
Le QR code en plein écran, au comptoir

Au comptoir, Thomas montre le QR code en plein écran : le client le scanne et arrive sur la page de Maison Verne, où il souscrit en quelques minutes.





1 Le QR code de votre page



2 Maximum avec Maison Verne, dit en clair



3 L'adresse courte, à recopier

Écrans de démonstration : Maison Verne (Thomas Verne) et ses clients au 14 mars 2027, Julien Martin. Données fictives.

03

CHAPITRE 3

Vos clients, avec leur accord

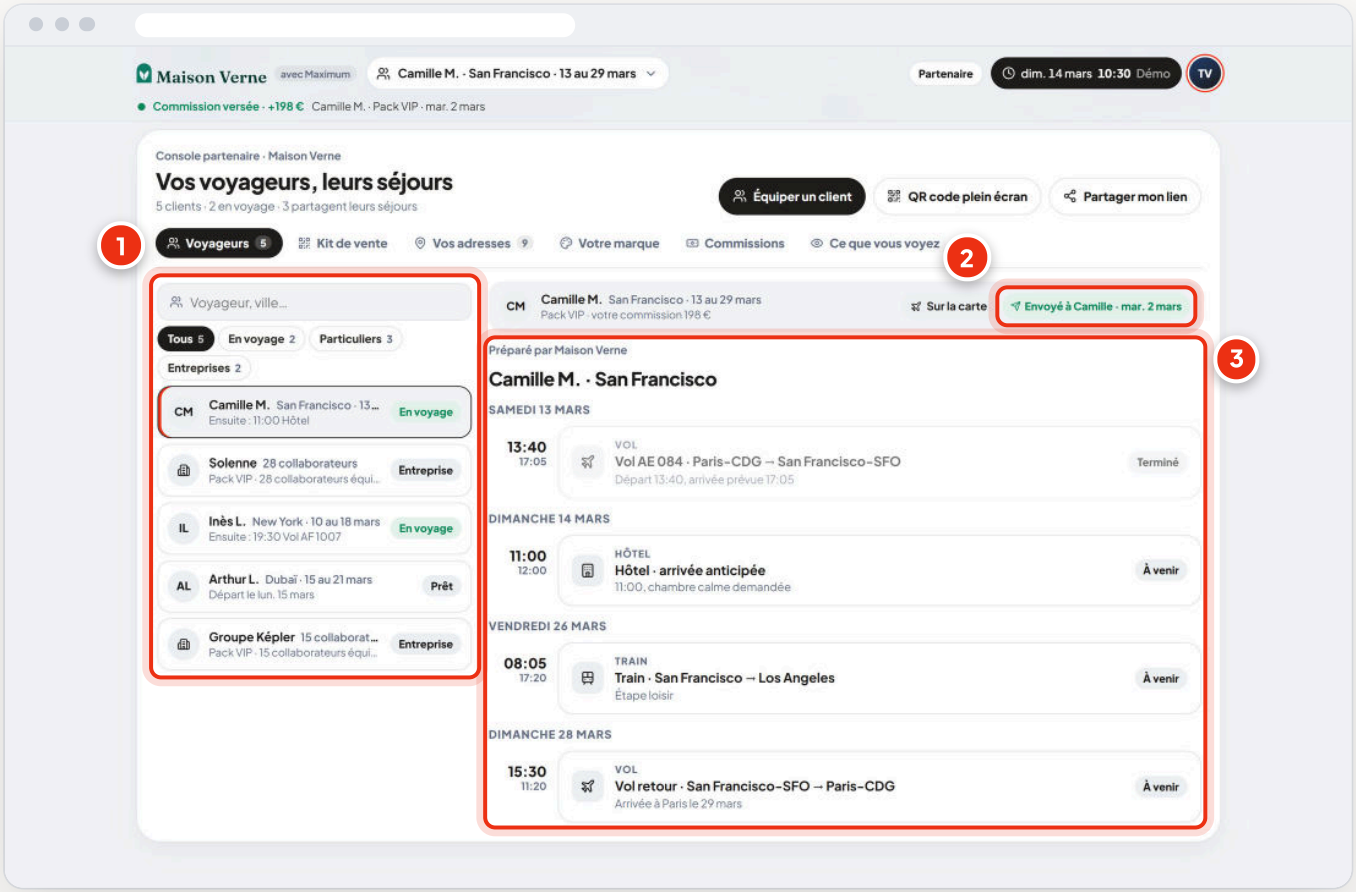
Les voyageurs venus par votre lien ; leur séjour seulement s'ils acceptent de le partager, jamais leur santé ni leurs dossiers.

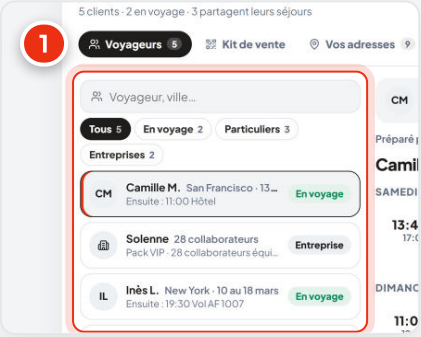
01	Chaque client et son séjour, avec son accord	10
02	Ce que vous voyez, et jamais plus	11

01 / 02

Chaque client et son séjour, avec son accord

Les voyageurs venus par son lien ; Camille M. a accepté de partager son séjour : Thomas voit son itinéraire à San Francisco, préparé et envoyé par Maison Verne.

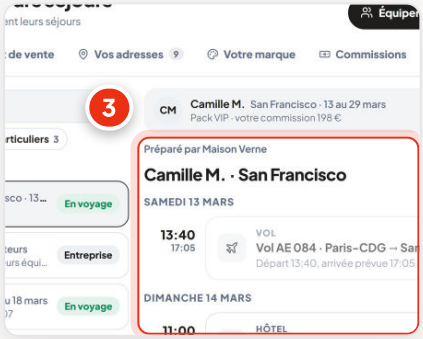




1 Vos voyageurs, venus par votre lien



2 Le séjour préparé, envoyé à Camille



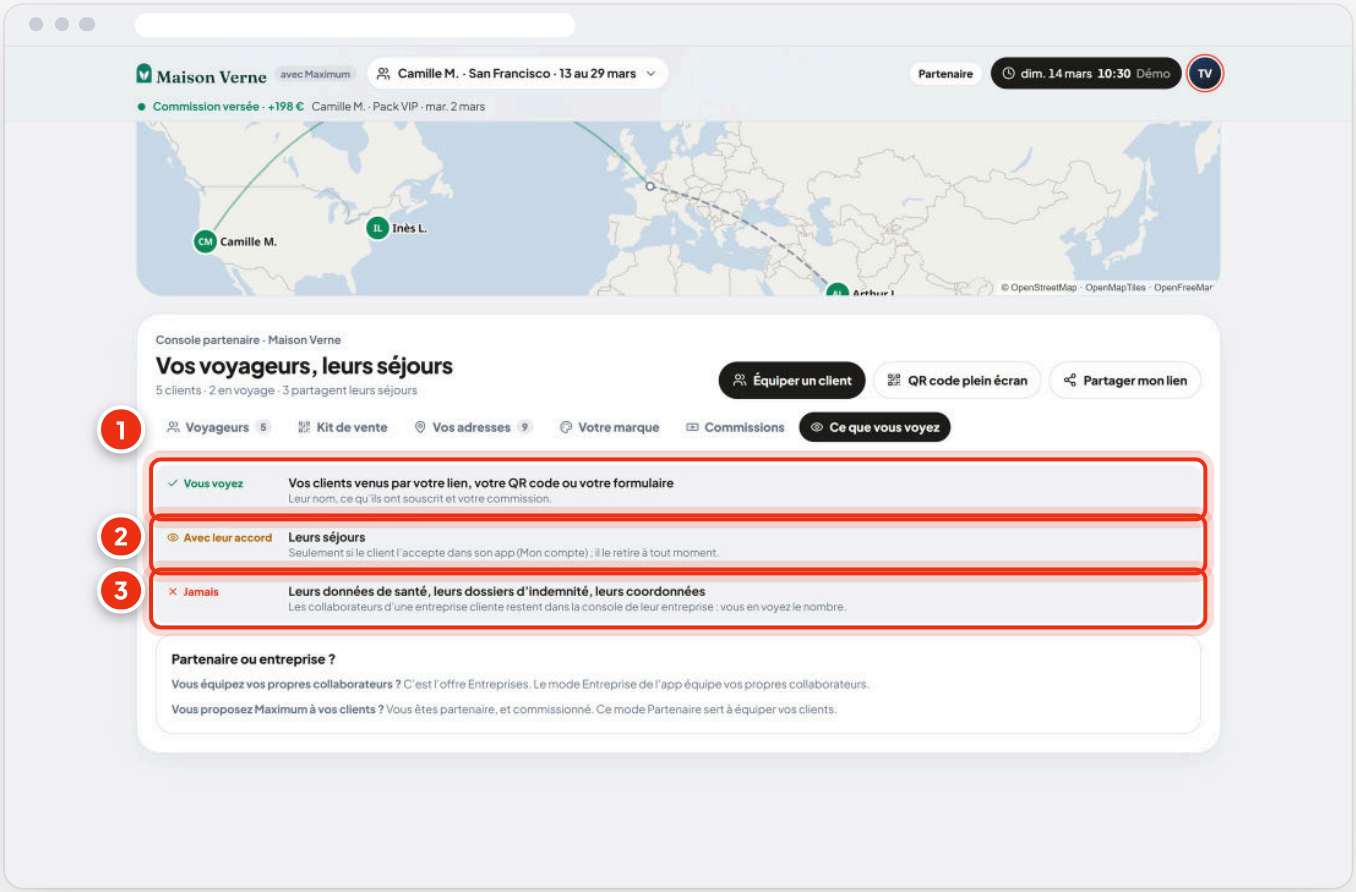
3 Son itinéraire, étape par étape

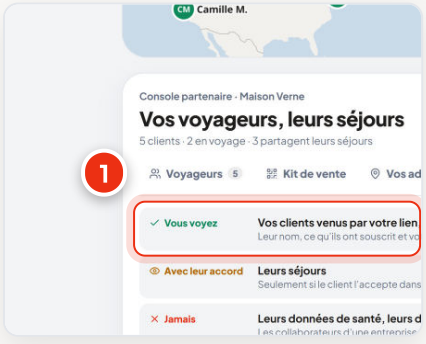
Écrans de démonstration : Maison Verne (Thomas Verne) et ses clients au 14 mars 2027, Julien Martin. Données fictives.

02 / 02

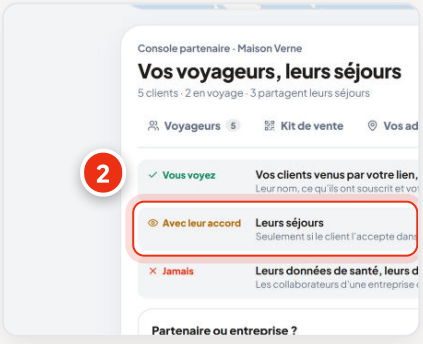
Ce que vous voyez, et jamais plus

Les clients venus par son lien et leur offre ; leurs séjours seulement avec leur accord ; jamais leur santé, leurs dossiers d'indemnité ni leurs coordonnées.

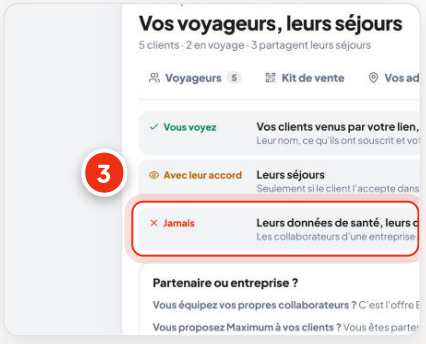




1 Vos clients et leur offre



2 Leurs séjours, avec leur accord



3 Jamais leur santé ni leurs dossiers

Écrans de démonstration : Maison Verne (Thomas Verne) et ses clients au 14 mars 2027, Julien Martin. Données fictives.

04

CHAPITRE 4

Vos adresses, au bon moment

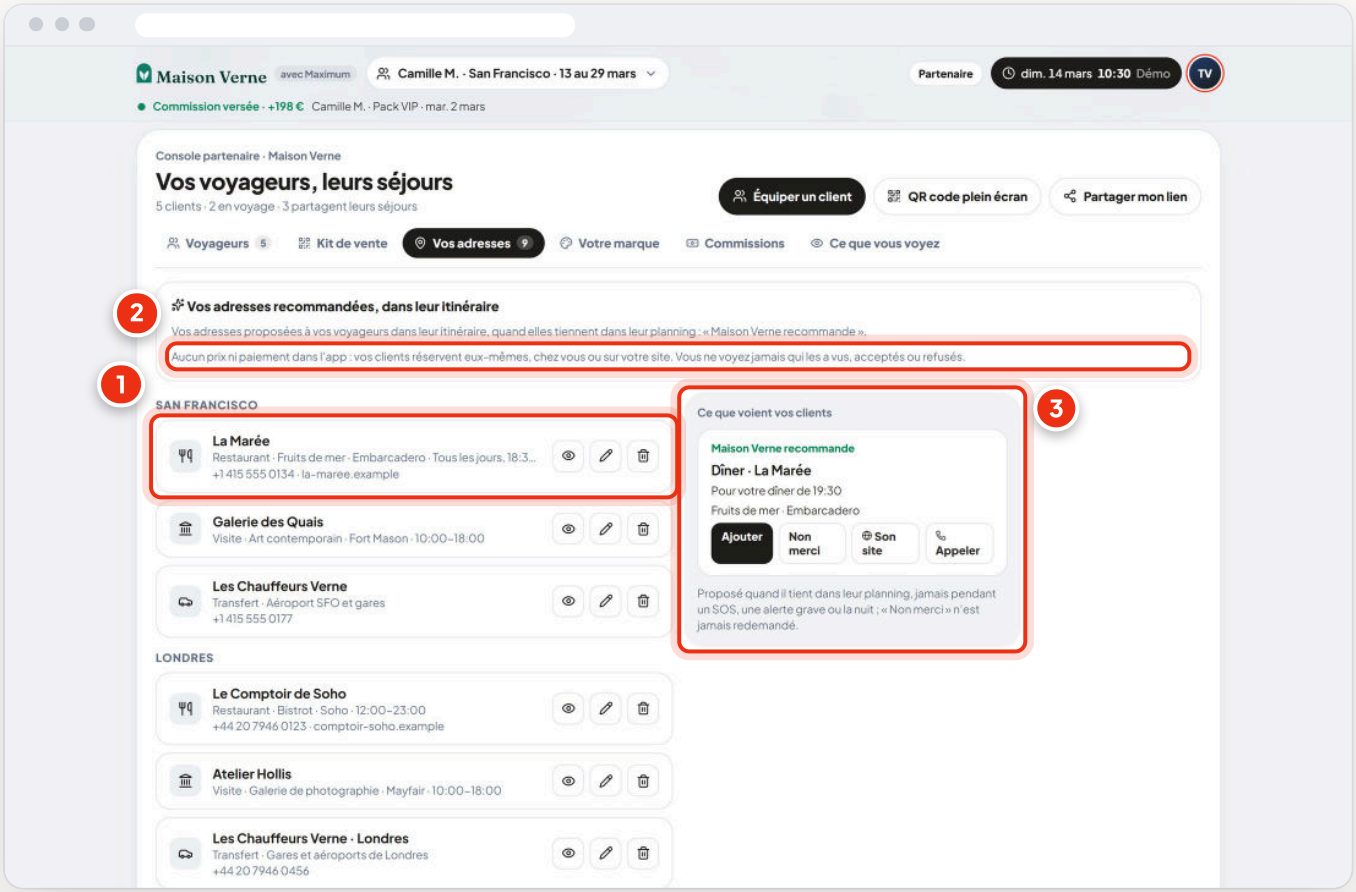
Vos adresses ville par ville, sans prix ; vos clients les reçoivent quand elles tiennent dans leur planning, avec leur raison.

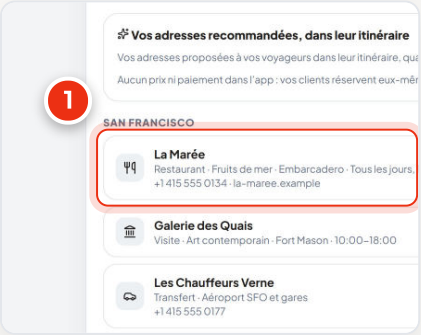
01	Vos adresses recommandées, au bon moment	13
02	Vos adresses, dans l'itinéraire de vos clients	14
03	Au bon moment, dans la barre	15

01 / 03

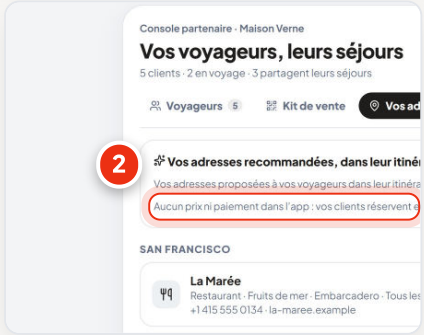
Vos adresses recommandées, au bon moment

Maison Verne déclare ses adresses ville par ville, avec horaires et contact, sans aucun prix ; ses clients les reçoivent quand elles tiennent dans leur planning.

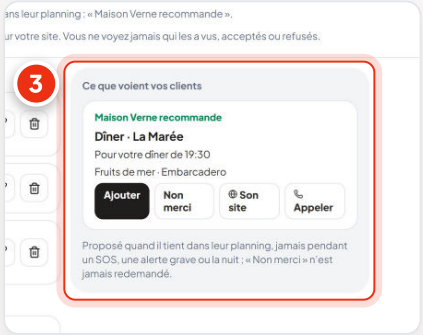




1 Vos adresses, ville par ville

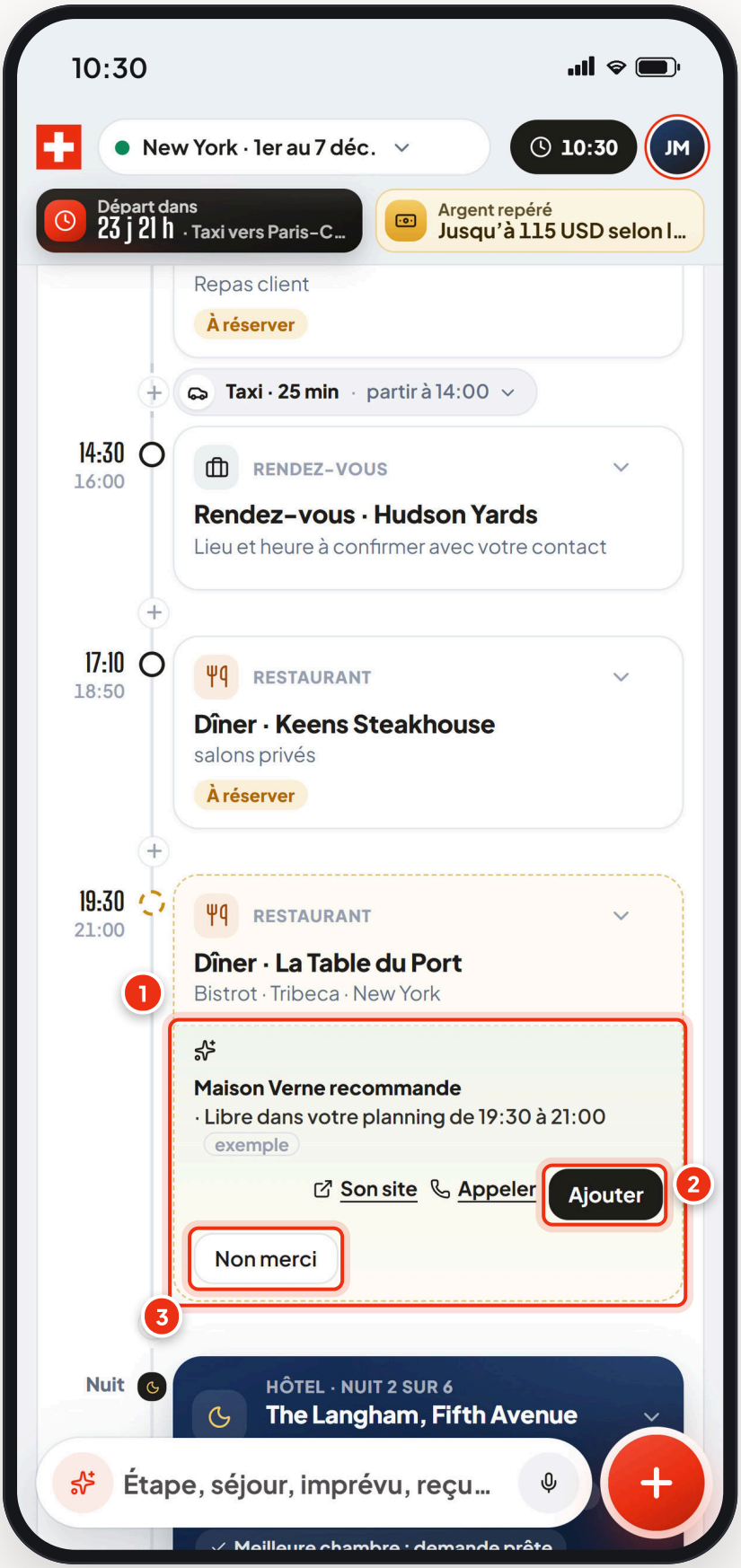


2 Aucun prix ni paiement dans l'app



3 Ce que voient vos clients

Écrans de démonstration : Maison Verne (Thomas Verne) et ses clients au 14 mars 2027, Julien Martin. Données fictives.



02 / 03

Vos adresses, dans l'itinéraire de vos clients

Julien, client de Maison Verne, prépare New York : le soir du 2 décembre, son agence recommande une table dans le créneau libre de 19:30 à 21:00 ; il l'ajoute ou dit « Non merci ».

1. Maison Verne recommande, et pourquoi
2. L'ajouter au voyage, d'un geste
3. Non merci : jamais redemandé

Démo : Julien Martin est client de Maison Verne pour l'exemple ; les adresses de New York sont fictives.

Écrans de démonstration : Maison Verne (Thomas Verne) et ses clients au 14 mars 2027, Julien Martin. Données fictives.



03 / 03

Au bon moment, dans la barre

À 18:55, entre deux étapes, la barre propose la table de Maison Verne pour ce soir, avec sa raison ; jamais la nuit, ni pendant un SOS ou une alerte grave.

1. Maison Verne recommande, pour ce soir
2. L'ajouter à mon voyage
3. Non merci, de la même taille

Écrans de démonstration : Maison Verne (Thomas Verne) et ses clients au 14 mars 2027, Julien Martin. Données fictives.

05

CHAPITRE 5

Vos commissions et votre marque

20 % de chaque contrat de vos clients, versés via Stripe Connect ; l'app à votre marque, en trois niveaux.

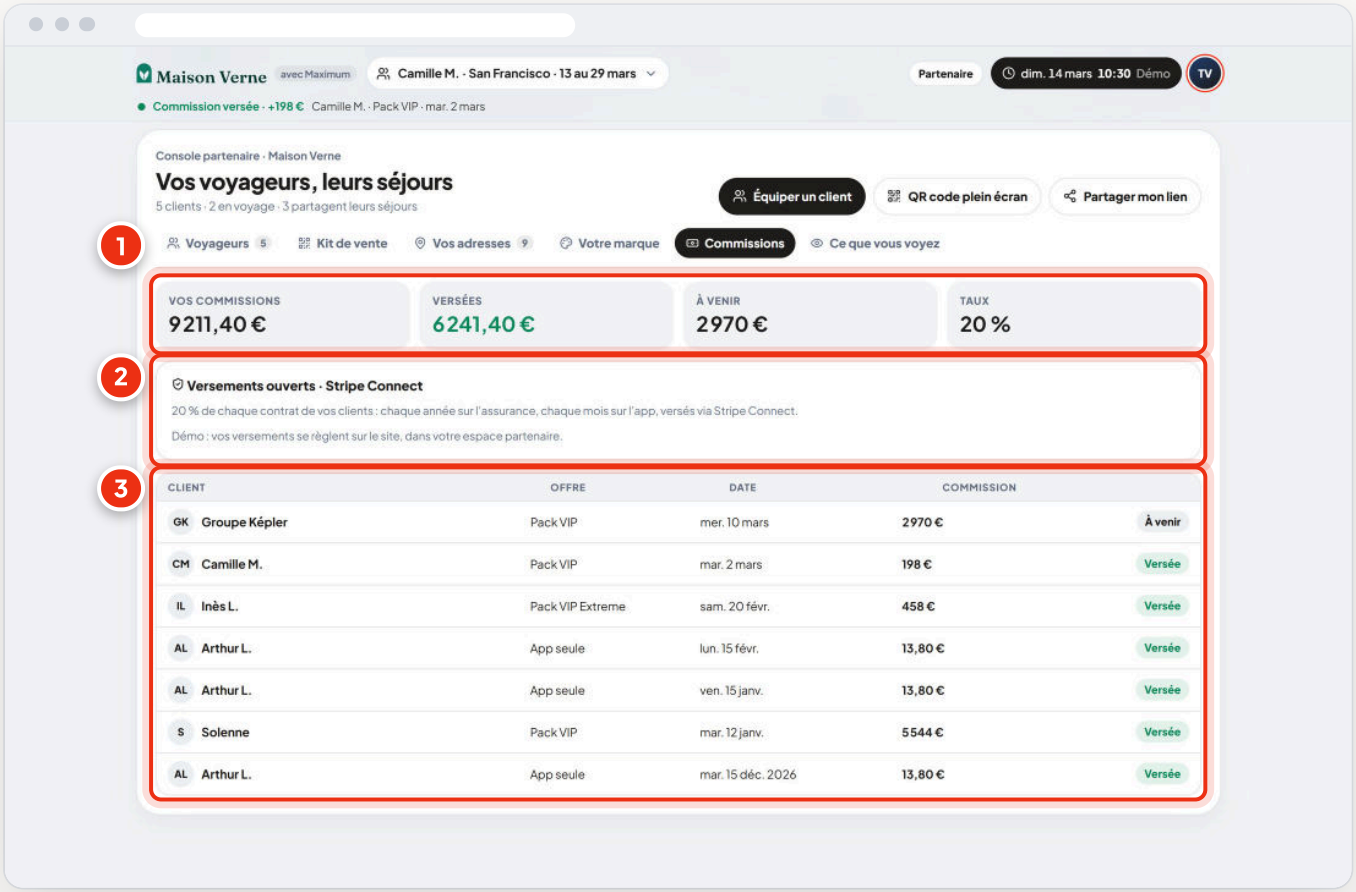
01	Vos commissions, versées ou à venir	17
02	Votre marque chez vos clients, en trois niveaux	18

Écrans de démonstration : Maison Verne (Thomas Verne) et ses clients au 14 mars 2027, Julien Martin. Données fictives.

01 / 02

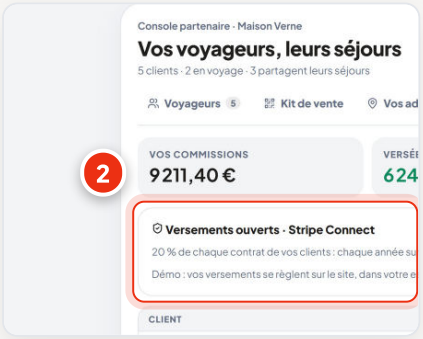
Vos commissions, versées ou à venir

20 % de chaque contrat de ses clients, chaque année sur l'assurance, chaque mois sur l'App seule : Thomas suit chaque ligne, versée ou à venir, via Stripe Connect.

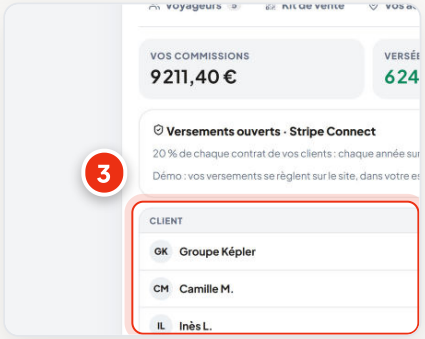




1 Le total, versé et à venir



2 Les versements, via Stripe Connect



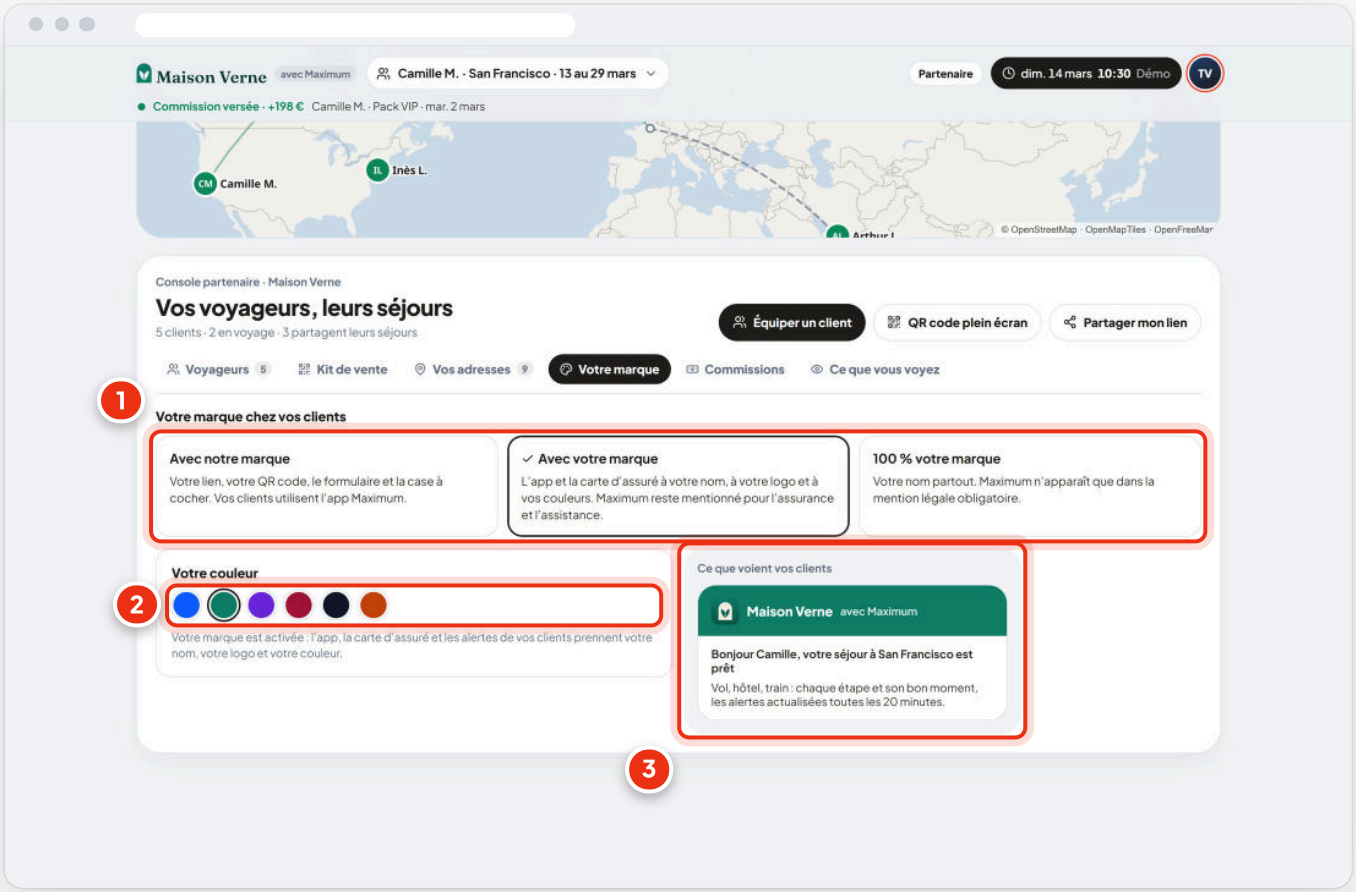
3 Chaque client, son offre, sa commission

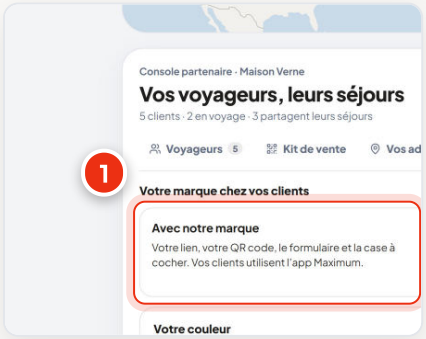
Écrans de démonstration : Maison Verne (Thomas Verne) et ses clients au 14 mars 2027, Julien Martin. Données fictives.

02 / 02

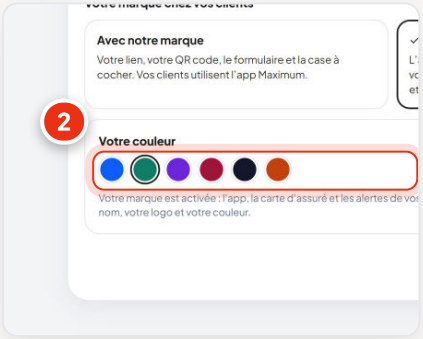
Votre marque chez vos clients, en trois niveaux

Avec la marque de Maximum, avec la sienne, ou 100 % la sienne : Thomas choisit comment ses clients voient l'app, et voit l'aperçu de ce qu'ils lisent.

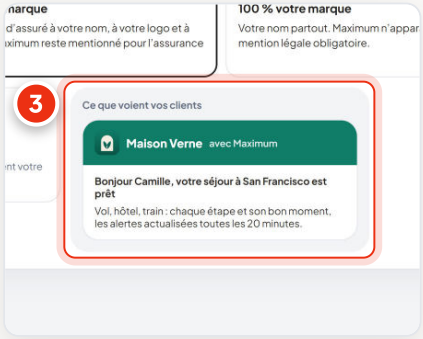




1 Trois niveaux de marque, au choix



2 Votre couleur, dans le nuancier



3 Ce que voient vos clients

Écrans de démonstration : Maison Verne (Thomas Verne) et ses clients au 14 mars 2027, Julien Martin. Données fictives.

06

CHAPITRE 6

Partenaire ou entreprise, et le site

La frontière avec l'offre Entreprises, et ce qui se règle sur le site : l'inscription, les versements, la marque blanche.

01 Une entreprise cliente garde ses séjours 21

Écrans de démonstration : Maison Verne (Thomas Verne) et ses clients au 14 mars 2027, Julien Martin. Données fictives.

PARTENAIRE OU ENTREPRISE

Ce qui se règle sur le site

L'espace partenaire de l'app montre vos clients, vos commissions, votre kit et votre marque ; rien ne s'y achète. L'inscription, les versements et la mise en place à votre marque se règlent sur la page Partenaires du site.

01 Partenaire ou entreprise

Vous équipez vos propres collaborateurs ? C'est l'offre Entreprises. Vous proposez Maximum à vos clients ? Vous êtes partenaire, et commissionné.

02 Une entreprise cliente

Une entreprise venue par votre lien garde ses séjours dans sa propre console : vous voyez l'offre souscrite et votre commission, jamais les voyages de ses collaborateurs.

03 L'inscription

Sur la page Partenaires du site : société, activité, pays d'établissement, e-mail pro. Le lien d'activation arrive par e-mail ; l'espace s'ouvre déjà réglé pour votre activité.

04 Les versements

Ils s'ouvrent une seule fois, sur le site, avec Stripe Connect : IBAN saisi une fois. Vos 20 % récurrents y sont versés, chaque année sur l'assurance, chaque mois sur l'App seule.

05 Avec votre marque

La mise en place de l'app à votre logo et à vos couleurs : 4 900 € HT, une seule fois, demandée et réglée sur le site ; un conseiller vous recontacte. Avec notre marque : 0 € de mise en place, sans engagement.

06 Rien ne s'achète ici

Ni la mise en place à votre marque, ni le réglage des versements : l'espace partenaire les montre, le site les règle. Vos adresses n'y portent ni prix ni paiement.

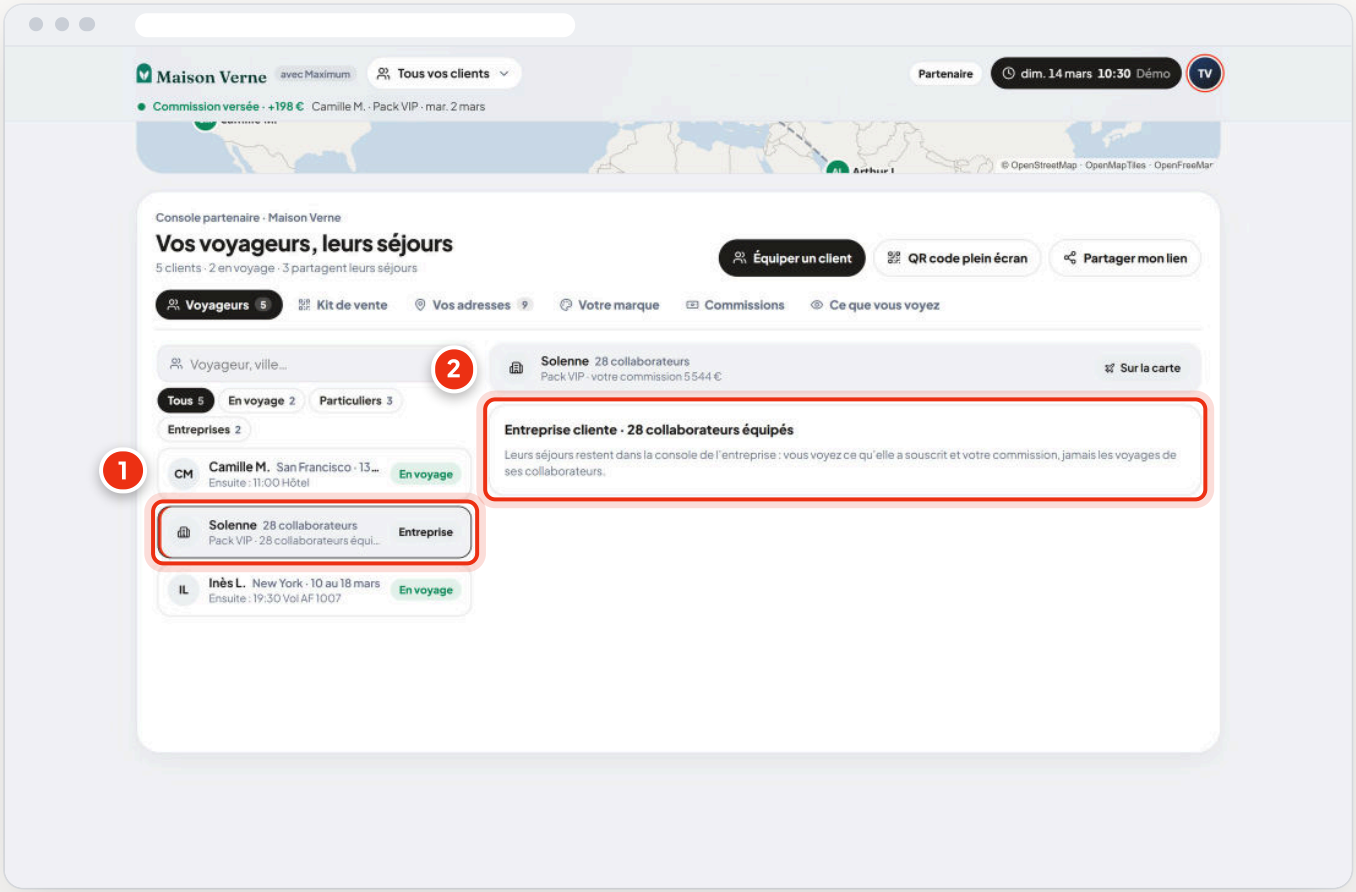
Le taux et les montants sont ceux de la page Partenaires du site au 13 novembre 2026.

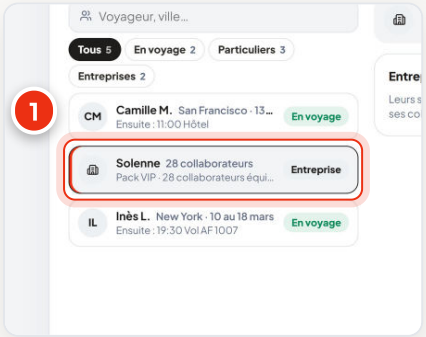
Écrans de démonstration : Maison Verne (Thomas Verne) et ses clients au 14 mars 2027, Julien Martin. Données fictives.

01 / 01

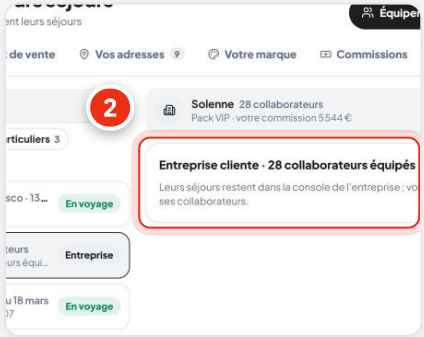
Une entreprise cliente garde ses séjours

Solenne a équipé 28 collaborateurs par le lien de Maison Verne : Thomas voit l'offre souscrite et sa commission, jamais les voyages de ses collaborateurs.





1 Solenne, entreprise cliente



2 Ses séjours restent dans sa console

Écrans de démonstration : Maison Verne (Thomas Verne) et ses clients au 14 mars 2027, Julien Martin. Données fictives.

L'essentiel en une page

Ce qu'il faut retenir, geste par geste.

01 Le tableau
montre vos clients en voyage et vos commissions, versées ou à venir.

02 Le premier geste
est déjà choisi par le parcours du site : votre marque, votre lien ou votre QR code.

03 Le kit de vente
réunit votre lien, votre page à partager, votre QR code et votre formulaire.

04 Le QR code
s'ouvre en plein écran au comptoir ; le client souscrit en quelques minutes sur votre page.

05 Vos clients
sont ceux venus par votre lien ; leur séjour, seulement avec leur accord.

06 Jamais
leur santé, leurs dossiers d'indemnité ni leurs coordonnées.

07 Vos adresses
arrivent dans l'itinéraire quand elles tiennent dans le planning, sans prix ; « Non merci » n'est jamais redemandé.

08 Vos commissions
20 % récurrents : chaque année sur l'assurance, chaque mois sur l'App seule, versés via Stripe Connect.

09 Votre marque
avec celle de Maximum, avec la vôtre ou 100 % la vôtre ; l'aperçu montre ce que lisent vos clients.

10 Le site
garde l'inscription, les versements et la mise en place « Avec votre marque » ; rien ne s'achète dans l'espace partenaire.

Écrans de démonstration : Maison Verne (Thomas Verne) et ses clients au 14 mars 2027, Julien Martin. Données fictives.

MAXIMUM INSURANCE

L'app Maximum, en un guide par persona.

Édition du 13 novembre 2026 · Partenaire