

POLITIQUE TARIFAIRE

1. Principe général

SOLEAN Finance accompagne les entreprises dans leurs démarches de financement, d'assurance et d'optimisation de leurs contrats. Notre approche repose sur une logique simple : apporter une valeur concrète et mesurable à nos clients, et être rémunérés en conséquence.

Contrairement à certains modèles traditionnels, notre rémunération n'est pas basée sur des frais fixes systématiques, mais majoritairement sur les résultats obtenus. Cela signifie que, dans la majorité des cas, nous ne sommes rémunérés que lorsque nous permettons effectivement à notre client d'améliorer sa situation, que ce soit par l'obtention d'un financement, la réduction d'un coût ou l'amélioration d'un contrat.

Chaque mission fait l'objet d'un mandat précisant précisément les modalités de rémunération applicables. La présente politique tarifaire a pour objectif de présenter de manière claire, transparente et accessible les principes généraux de facturation de SOLEAN Finance.

2. Transparence et indépendance

SOLEAN Finance agit en tant que cabinet indépendant. Nous ne sommes liés à aucun établissement bancaire ni à aucune compagnie d'assurance par une obligation d'exclusivité, ce qui nous permet de formuler des recommandations objectives et adaptées à la situation de chaque client.

Dans le cadre de nos missions, nous pouvons être amenés à percevoir une rémunération de la part de partenaires (banques ou assureurs). Cette rémunération est systématiquement prise en compte dans notre modèle. Concrètement, cela signifie que le client est informé de son existence et que son montant est intégré dans le calcul global de notre rémunération.

Dans une logique de transparence totale, ces commissions viennent en déduction des honoraires facturés au client. Ainsi, le client dispose d'une vision claire et complète de la rémunération globale perçue par SOLEAN Finance.

3. Courtage en financement (IOBSP)

Dans le cadre de ses missions de courtage en financement, SOLEAN Finance accompagne ses clients dans la recherche, la structuration et la négociation de solutions de financement adaptées à leur projet.

Conformément à la réglementation applicable, et notamment au Code monétaire et financier, aucun honoraire n'est facturé avant le débloqué effectif des fonds. Ce principe est fondamental : il garantit que le client ne supporte aucun coût tant que le financement n'est pas obtenu.

La rémunération de SOLEAN Finance est donc exclusivement liée à la réussite de la mission. Elle est calculée en pourcentage du montant effectivement financé, selon un barème dégressif. Ce barème permet d'adapter la rémunération à l'importance du financement, tout en restant proportionné.

À titre indicatif, les honoraires sont les suivants :

2 % pour les financements inférieurs à 300 000 €
1,75 % entre 300 000 € et 800 000 €
1,50 % entre 800 000 € et 1 500 000 €
1,25 % au-delà de 1 500 000 €

Dans tous les cas, un minimum de 1 500 € HT est appliqué. Les honoraires deviennent exigibles uniquement à compter du déblocage des fonds, ou dès la première mise à disposition en cas de financement fractionné.

Si le financement n'aboutit pas, aucun honoraire n'est dû.

Les frais d'intermédiation en crédit ne sont dus qu'après la mise en place effective des prêts. Lorsque le Client est une personne physique n'agissant pas pour des besoins professionnels, les honoraires sont mentionnés et calculés dans la limite du taux d'usure applicable, conformément aux articles L.314-6 et suivants du Code de la consommation. Cette limite ne s'applique pas aux opérations conclues avec des personnes morales ou des personnes physiques agissant pour les besoins de leur activité professionnelle.

Aucun versement de quelque nature que ce soit ne peut être exigé d'un particulier avant l'obtention d'un ou plusieurs prêts d'argent. L519-6 Code Monétaire et financier)

La liste de tous nos partenaires bancaires ainsi que l'ensemble de nos mentions légales sont disponibles sur : soleanfinance.fr.

Dans le cadre du conseil indépendant, l'Intermédiaire est rémunéré exclusivement par les honoraires du client, sans percevoir de commission ni d'avantage d'un établissement prêteur.

La rémunération due au titre d'une mission de conseil indépendant est exigible à l'issue de la prestation, indépendamment de la conclusion ou du financement de l'opération de crédit envisagée.

Avertissement : Un crédit vous engage et doit être remboursé. Vérifiez vos capacités de remboursement avant de vous engager.

4. Courtage en assurance (IAS)

Dans le cadre de ses activités d'intermédiation en assurance, SOLEAN Finance exerce en qualité de courtier en assurances, immatriculé à l'ORIAS conformément aux articles L.511-1 et suivants du Code des assurances. Ses missions sont réalisées dans le respect des règles de bonne conduite issues de la directive (UE) 2016/97 sur la distribution d'assurances (DDA), transposées aux articles L.521-1 et suivants du Code des assurances, et notamment de l'obligation d'agir au mieux des intérêts du client prévue à l'article L.521-2.

SOLEAN Finance s'engage à ce que les modalités de sa rémunération, quelle qu'en soit la source, ne portent pas atteinte à son devoir de conseil ni à son indépendance, et ne conduisent pas à privilégier un assureur ou un partenaire en raison du niveau de commission qu'il verse.

4.1 Optimisation et substitution de contrats

Lorsqu'une mission consiste à remplacer un contrat existant par une solution plus avantageuse, la rémunération de SOLEAN Finance repose sur les économies réellement générées.

L'économie est définie comme la différence entre le coût annuel du contrat existant et celui du

SOLEAN Finance — SASU au capital de 1 000 € — SIREN 104 061 734 — RCS Paris

Siège social : 60 rue François 1er, 75008 Paris - Immatriculée à l'ORIAS sous le n° 26006590 (www.orias.fr) - COA & COBSP

RC Pro : MARKEL — Police n° RK0004244 — Réf. document : SLF-EXT-POL-TARIFAIRE-MODELE-V1

nouveau contrat, à garanties équivalentes ou améliorées. Cette approche garantit que la rémunération est directement liée au gain apporté au client.

Dans ce cadre, les honoraires sont composés de deux éléments. Une première partie correspond à deux mois d'économies réalisées, permettant de rémunérer l'analyse, la recherche et la mise en place de la solution. Une seconde partie correspond à 30 % des économies annuelles, ce qui aligne directement les intérêts du cabinet avec ceux du client.

Ces honoraires deviennent exigibles uniquement à la mise en place effective du nouveau contrat, c'est-à-dire à compter de sa prise d'effet. Ils peuvent être réglés comptant ou faire l'objet d'un étalement sur une durée pouvant aller jusqu'à 12 mois, selon les modalités convenues avec le client.

4.2 Mise en place de nouveaux contrats

Lorsque SOLEAN Finance intervient pour mettre en place un contrat sans remplacement d'un contrat existant, la rémunération est forfaitaire et déterminée selon le niveau de complexité du contrat.

Trois niveaux sont définis, appréciés au regard de la nature du risque, du marché sollicité et des diligences nécessaires à la mise en place :

Niveau	Description	Contrats concernés	Honoraires HT
Niveau 1 - Contrat simple	Contrats standardisés, mise en place rapide, marché concurrentiel	Mutuelle santé individuelle ou collective TPE, prévoyance individuelle simple, assurance auto légère (1-3 véhicules), multirisque professionnelle standard, assurance emprunteur simple	150 € HT
Niveau 2 - Contrat intermédiaire	Contrats nécessitant une analyse approfondie, plusieurs garanties à paramétrer ou marché spécialisé	Mutuelle collective PME (6-49 salariés), prévoyance collective, flotte 4-15 véhicules, RC professionnelle activité réglementée, assurance homme-clé, assurance-crédit, assurance emprunteur professionnel	350 € HT
Niveau 3 - Contrat complexe	Contrats sur mesure, risques spécifiques, secteurs réglementés ou montages multi-garanties	RC décennale, dommages-ouvrage, assurance transport, package mutuelle + prévoyance + retraite, flotte lourde > 15 véhicules, risques industriels, assurance cyber, assurance dirigeant, montages multi-établissements	600 € HT

Cette facturation couvre l'analyse du besoin, la recherche et la mise en concurrence des solutions disponibles sur le marché, la recommandation personnalisée, la mise en place du contrat et l'accompagnement administratif associé.

Le niveau applicable est déterminé par SOLEAN Finance et précisé dans la fiche conseil remise au Client préalablement à toute souscription.

4.3 Rémunération récurrente

Dans certains cas, SOLEAN Finance peut assurer un suivi dans la durée des contrats mis en place. Ce suivi comprend notamment une veille régulière, une analyse de l'adéquation des garanties, ainsi qu'une assistance en cas d'évolution de la situation du client.

En contrepartie de ce service continu, une rémunération annuelle de 7 % du montant HT du contrat peut être appliquée.

Cette rémunération cesse automatiquement en cas de résiliation ou de remplacement du contrat. Elle est alors calculée au prorata du temps écoulé jusqu'à la date effective de fin du contrat.

5. Commissions partenaires

Dans le cadre de ses missions, SOLEAN Finance peut percevoir des commissions versées par les établissements bancaires ou les compagnies d'assurance partenaires. Ces commissions sont généralement incluses dans les produits proposés et n'entraînent pas de coût supplémentaire direct pour le Client.

Conformément à son engagement de transparence totale, SOLEAN Finance applique le principe suivant pour chaque mission :

Élément	Montant HT
Honoraires bruts dus par le Client	_____ €
Rémunération perçue auprès du partenaire (banque ou assureur)	- _____ €
Honoraires nets dus par le Client	_____ €

Ce calcul est reproduit dans chaque mandat et chaque fiche conseil remis au Client, afin de lui garantir une vision complète et vérifiable de la rémunération globale perçue par SOLEAN Finance au titre de la mission concernée.

Lorsque le montant exact de la commission perçue auprès du partenaire n'est pas connu à la date de signature du mandat, SOLEAN Finance s'engage à en informer le Client par écrit dès qu'elle en aura connaissance, et au plus tard à la date de déblocage des fonds (IOBSP) ou de prise d'effet du contrat (IAS).

Si la commission perçue auprès du partenaire est supérieure ou égale aux honoraires bruts, aucun honoraire ne sera dû par le Client au titre de la mission concernée, sauf accord contraire expressément formalisé entre les Parties.

6. Modalités de paiement

Sauf disposition particulière prévue au mandat, les honoraires sont payables à réception de facture, par virement bancaire. Selon la nature de la mission, un paiement échelonné peut être proposé afin de faciliter la gestion de trésorerie du client.

Les modalités précises de paiement sont systématiquement définies en amont dans le cadre contractuel.

7. Retard de paiement

En cas de retard de paiement, des pénalités de retard sont dues de plein droit, sans qu'une mise en demeure préalable soit nécessaire, au taux annuel égal au taux d'intérêt appliqué par la Banque Centrale Européenne à son opération de refinancement la plus récente, majoré de dix (10) points de pourcentage, conformément aux dispositions de l'article L.441-10 du Code de commerce.

S'y ajoute une indemnité forfaitaire pour frais de recouvrement de **40 €** par facture impayée, conformément au décret n°2012-1115 du 2 octobre 2012.

En cas de retard persistant au-delà de **huit (8) jours** suivant une mise en demeure restée sans effet, SOLEAN Finance se réserve le droit de suspendre l'exécution de ses prestations jusqu'au règlement complet des sommes dues.

8. Engagement SOLEAN

SOLEAN Finance s'engage à fournir une analyse claire, objective et documentée des solutions proposées. Chaque recommandation repose sur les informations transmises par le client et fait l'objet d'un travail de comparaison et de justification.

L'objectif est de permettre au client de prendre ses décisions en toute connaissance de cause, avec une vision précise des coûts, des gains potentiels et des impacts associés.

9. Acceptation

La présente politique tarifaire est mise à disposition librement, notamment sur le site internet de SOLEAN Finance. Elle est également annexée aux mandats afin de garantir une parfaite information du client.

La présente politique tarifaire est systématiquement annexée au mandat signé entre SOLEAN Finance et le Client. Elle en constitue un document contractuel à part entière. En cas de contradiction entre les dispositions du mandat et celles de la présente politique tarifaire, les stipulations du mandat prévalent.

Toute modification de la présente politique tarifaire fera l'objet d'une information préalable du Client par tout moyen écrit, avec un préavis d'au moins **30 jours** avant son entrée en vigueur pour les missions en cours.

La signature du mandat vaut acceptation des modalités de rémunération définies pour la mission concernée.