AFFISEO

Mon mémo pour demander une hausse de commission



Guide offert · Demander une commission plus élevée à un annonceur

DANS CE MÉMO

7	8	1	2
points à garder	cases à cocher	infographie	schémas

POUR ALLER PLUS VITE

FORMATION GRATUITE

Les formations gratuites

9 formations, vidéos et PDF, sans carte bancaire

YOUTUBE

Ma chaîne YouTube

Mes tests et mes coulisses en vidéo

Par Romain Brunel, entrepreneur et AI business builder

L'ESSENTIEL

Les points à garder

1. Je réunis les résultats validés sur une période identifiable.
2. Je vérifie la base rémunérée et les exclusions.
3. Je calcule l'effet du nouveau taux et des paliers.
4. Je propose une contrepartie que je peux livrer.
5. Je fais préciser le périmètre et les dates de l'accord.
6. Je contrôle le taux appliqué avant le travail supplémentaire.
7. Je conserve les preuves et fixe le bilan.

MON AVIS

Je préfère une petite proposition que la marque sait évaluer à une demande de faveur. Si tu n'as encore aucun résultat, présente ton audience et un essai limité sans annoncer des ventes que tu ne maîtrises pas.

À COCHER

Ta check-list

- [ ] Je retrouve mon identifiant et les conditions du programme.
- [ ] Je sépare les ventes validées, annulées et en attente.
- [ ] Je vérifie la base sur laquelle la commission est calculée.
- [ ] Je choisis un taux, un périmètre et une contrepartie précise.
- [ ] Je prépare mon option de repli sans promesse de ventes.
- [ ] Je contacte la personne qui peut faire valider la demande.
- [ ] Je conserve l'accord écrit avec les dates et les exclusions.
- [ ] Je vérifie le paramétrage et prépare la date du bilan.

MES NOTES

Je prépare ma hausse de commission

Des preuves, une proposition, un accord vérifié.

01

Je montre ma valeur

Ventes validées · période · export

Je distingue ventes et commissions.

Je calcule sur la bonne base

Base éligible × écart de taux

Je relis exclusions et paliers.

02

03

Je propose un essai

Un livrable que je maîtrise

Un taux, des dates, un bilan

Je trouve le décideur

Compte affilié + message transmissible

Je demande qui valide le taux.

04

05

Je protège mon travail

Pas de promesse de classement

Exclusivité bornée · refus clarifié

Je contrôle après le oui

Écrit · réglage · bilan

Je vérifie la commission attribuée.

06

Je garde la date de fin dans mon calendrier.

Des preuves, une proposition, un accord vérifié.

Source : méthode AFFISEO, novembre 2026

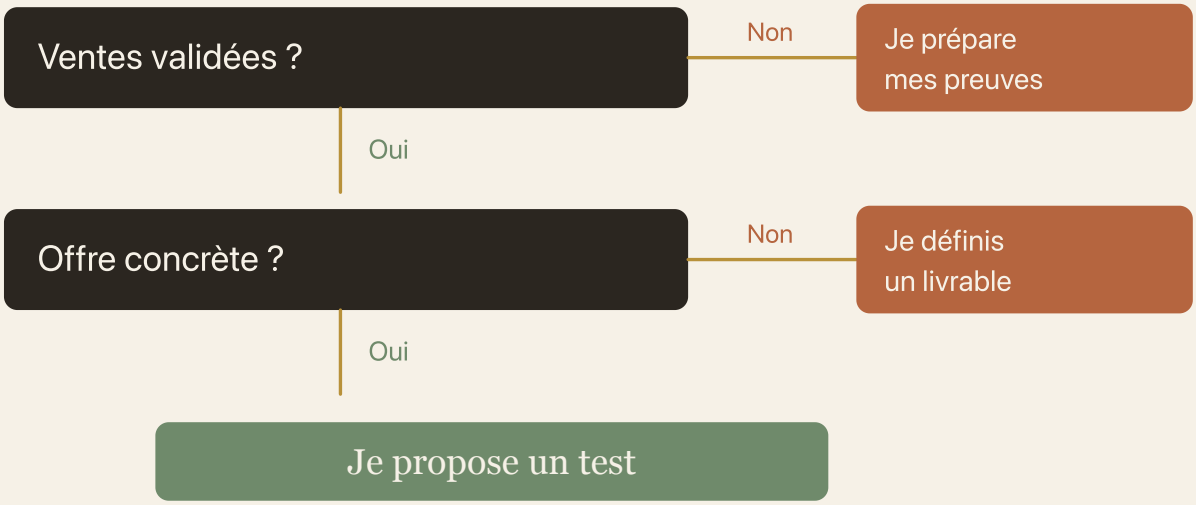
affiseo.fr

EN SCHÉMAS

Pour visualiser

Est-ce le moment de demander une hausse ?

Affiliation : je vérifie mes résultats avant de choisir mon taux.

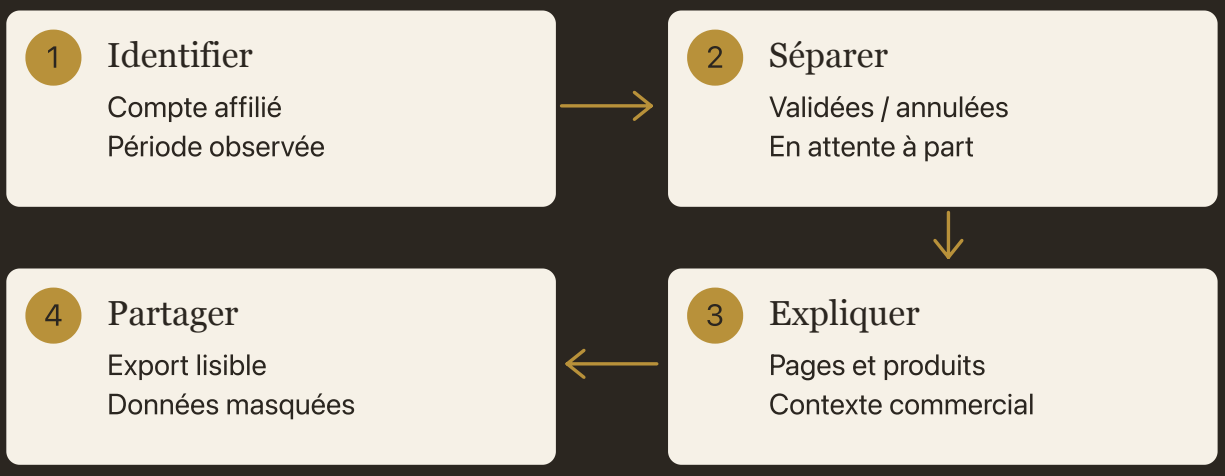


Source : méthode AFFISEO, novembre 2026

affiseo.fr

Les preuves pour demander une hausse

Affiliation : je rends mes résultats faciles à retrouver.



Je garde le même périmètre pour comparer.

Source : méthode AFFISEO, novembre 2026

affiseo.fr

POUR ALLER PLUS LOIN

Et maintenant ?

Ce mémo te donne l'essentiel. Pour passer à l'action pas à pas, je t'ai préparé des formations gratuites, sans carte bancaire.

FORMATION GRATUITE

Les formations gratuites

9 formations, vidéos et PDF, sans carte bancaire

Voir les formations gratuites ›

QUAND TU VEUX ALLER PLUS LOIN

Le HUB AFFISEO

Mes OS IA, les lives mensuels, 500+ élèves

Découvrir le Hub ›

Romain