

Contrat de partenariat pour une mission de Conseiller de ventes (Closing)

Le présent contrat est conclu entre :

..... (conseil et logistique), Société, dont le siège social est situé au....., immatriculée au registre du commerce et des sociétés de sous le numéro,, représentée par ses gérants « », d'une part et « » d'autre part.

Dénommée ci-après le « **Le client** »

Le client, dont le siège social estsous le numéro, représentée paren sa qualité de Gérant.

ETANT PREALABLEMENT RAPPELE CE QUI SUIT :

L'agence et le **client** se sont rapprochés pour conclure le présent contrat de prestations de services (**le Contrat**) afin de définir et convenir des modalités des services de l'Agence au bénéfice du Client.

Dans notre agence, nous nous concentrons exclusivement sur le **closing**, c'est-à-dire la conclusion des ventes. Un **closer** est un expert de la vente dont la mission est de transformer des prospects qualifiés en clients. Il intervient principalement à distance, par téléphone ou visioconférence, et son rôle est de

mener des conversations approfondies avec les prospects pour comprendre leurs besoins, lever leurs objections et les convaincre de finaliser l'achat.

Contrairement aux setters, qui sont chargés de la première prise de contact et de la qualification des prospects, notre approche se concentre uniquement sur la dernière étape du processus de vente. Nous n'intervenons qu'une fois que le prospect est prêt à être converti en client, garantissant ainsi une efficacité maximale dans la conclusion des ventes.

Paraphe

1. Objet du contrat de prestation de services

La réalisation de la prestation comprendra les tâches suivantes :

- La mise à disposition du conseiller de vente (Closer) formés par Web Entrepreneurs, l'agence au client Elite. Les « Closer » sont des spécialistes de la vente en distanciel, en visiophone et au téléphone. (Prestations de services/produits).

La mise en relation constitue la création d'un Pôle de Vente / Sales Team comprenant un Sales Manager et un ou plusieurs conseillers de vente (Closer) selon les besoins exprimés par le Client.

- Une saisie dans votre CRM (Trello) sera effectuée après chaque point de contact avec le prospect/client.

L'agence garantit au **client** la disponibilité de l'équipe de vente sous condition de respecter l'article 3.b du présent contrat.

Par ce contrat, **l'agence** accepte de fournir au **client** la prestation décrite ci-dessus, en échange du paiement du prix et aux conditions convenues par les parties et définies aux articles suivants.

2. Lieu d'exécution du contrat de prestation de services

La prestation sera réalisée à distance.

3. Droits et obligations des parties

Aucune des parties n'est dans une relation d'emploi avec l'autre.

Aucune des parties ne sera responsable des retards d'exécution ou de la non-exécution dus à des causes indépendantes de sa volonté, à l'exception des obligations de paiement.

Les parties s'engagent à réaliser, à la demande de l'une d'entre elles, un tracking live (rendez-vous en visioconférence) dont l'objectif est de, contrôler/vérifier que

les données chiffrées respectives soient cohérentes entre elles, avant de lancer le processus de facturation.

En cas d'incohérence des données, les parties s'engagent à justifier les écarts, en toute transparence (CRM, plateformes de paiements...).

Paraphe

a. Droits et obligations de l'Agence dont information et conseil

Les droits que **l'agence** reçoit en vertu du présent accord sont non exclusifs.

L'agence a le droit de vendre les produits **du Client** directement ou par l'intermédiaire d'un agent choisi et formé par leurs soins.

L'agence à l'autorisation de citer **le client** comme partenaire sur ses différents canaux de communication durant une période de 1 an sans contrepartie.

L'agence a l'obligation de mener sa mission à bien, selon les termes convenus dans le contrat par les parties. Par ailleurs, **l'agence** a un devoir d'information vis-à-vis du **client** au regard des caractéristiques essentielles du service qu'il s'apprête à fournir. Il doit communiquer au **client** les informations nécessaires en ce sens.

L'agence a de surcroît un devoir de conseil envers son **client**, et doit le conseiller au mieux sur l'utilité que la prestation qui est réalisée représente pour lui.

b. Droits et obligations du Client

Le client doit transmettre à **l'agence** les annonces liées aux campagnes publicitaires, promotions et autre moyen commercial pour qu'il puisse mener à bien sa mission. Il s'engage donc en ce sens à collaborer avec **l'agence** pour lui fournir ces informations en temps voulu.

Le client accepte de se conformer et de respecter les politiques et procédures de **l'agence**.

- **Le client** a lancé ses propres campagnes marketing de façon effective.
- **Le client** doit avoir investi au moins 400€ de budget publicitaire par mois, dans le cadre de ses campagnes.
- **Le client** doit avoir généré des leads qualifiés.

On entend par un lead qualifié, un lead qui a pris un rendez-vous sur l'agenda électronique et qui est conscient de l'activité du client et marque un intérêt pour celui-ci.

Paraphe

- **Le client** donne à **l'agence** un délai de 15 jours avant le démarrage de la mission. Ce délai permettra à **l'agence** d'organiser le recrutement, la formation au produit / service du **Client**, l'Onboarding du Closer (Les procédures, les outils, les valeurs dans l'environnement du Client).

Le client s'engage à fournir un service de qualité ainsi qu'une offre répondant aux besoins du marché et à son avatar client.

Il s'engage également à ce que la promesse des produits à vendre soient claires, en fournissant des fiches produits.

Le client devra établir le processus de vente et transmettre son contenu à **l'agence** : pitch du produit, la dérivabilité et l'onboarding client.

Il s'engage à fournir une short list de clients satisfaits par ses services lorsqu'il en dispose, à des fins de contrôle qualité dont l'objectif est d'authentifier l'authenticité de ses succès auprès de ses futurs clients.

Le client s'engage à transmettre à **l'agence**, en toute transparence, l'intégralité des affaires conclues dans un délai maximum de 15 jours ouvrables :

- Dans tous les cas où le Closing auraient été effectués par **l'agence** ou un agent mandaté par lui.

c. Processus de vente : De la réception des leads à la validation

Étape 1 : Réception des Leads

- Tout commence par l'acquisition de leads, une responsabilité entièrement prise en charge par **le client**. Grâce à des investissements ciblés dans la publicité, **le client** génère des leads qualifiés et les intègre sur le Trello, une plateforme de gestion de projets collaborative.

Étape 2 : Attribution des Leads

- Dès qu'un lead est enregistré sur le Trello, il est immédiatement attribué à un conseiller de vente (closer). Le conseiller de vente (closer) reçoit une notification et accède aux détails du lead directement sur la plateforme.

Étape 3 : Premier Contact

- Le conseiller de vente (closer) prend contact avec le lead dans un délai de 48 heures maximum durant les jours ouvrables. (Un maximum de trois tentatives de contact sera effectué auprès du lead. Si aucune réponse n'est obtenue après ces trois essais, le lead sera considéré comme injoignable et aucune nouvelle tentative ne sera effectuée, sauf indication contraire du client.)
- L'objectif de cette première interaction est de comprendre les besoins du client (lead) potentiel, de répondre à ses questions initiales et de commencer à établir une relation de confiance.
- L'agence s'engage à enregistrer certains appels effectués par ses conseillers de vente (closers) dans le cadre de la prestation décrite. Les enregistrements de ces appels seront mis à disposition du Client sur simple demande pour un suivi fluide du prospect.
- L'agence s'engage également à assurer la sécurité et la confidentialité de ces enregistrements, conformément aux obligations légales en matière de protection des données personnelles.

Paraphe

Étape 4 : Qualification du Lead

- Pendant cette phase, le conseiller de vente (closer) évalue la qualité du lead. Il pose des questions spécifiques pour s'assurer que le lead correspond bien aux critères de l'entreprise et pour déterminer les produits ou services les plus adaptés à ses besoins.

Étape 5 : Présentation de l'Offre

- Après avoir qualifié le lead, le conseiller de vente (closer) présente une offre personnalisée. Cette étape implique une explication détaillée des produits ou services, des avantages pour le client (lead), ainsi que des conditions de vente.

Étape 6 : Vente / Devis / Négociation

- Si le client (lead) entame une négociation de prix ou une demande d'un paiement échelonné, le conseiller de vente (closer) ne prendra aucune décision sans l'accord **du client**. Le conseiller de vente (closer) prendra toutes les informations et les transmettra directement **au client** pour un accord. Si le client (lead) demande la réception d'un devis pour la validation d'un bon pour accord, le conseiller de vente (closer) le transmettra directement **au client** qui se chargera d'effectuer l'envoi au client (lead) et en informera **l'agence** pour un bon suivi et confirmation de vente.

Étape 7 : Conclusion de la Vente

- Une fois l'accord trouvé avec **le client**, « si demande de négociation de prix ou autre demande », le conseiller de vente (closer) procède à la conclusion

de la vente jusqu'au paiement définitif de la prestation demandé par le client (lead).

Étape 8 : Suivi et Validation

- Après la vente, **le client** reprend la main. Il prend contact avec le client (lead) pour valider et confirmer la prestation vendue par le conseiller de vente (closer) et de récolter toutes les informations liés au service vendu. Cette étape permet de vérifier la satisfaction du client (lead) et d'assurer que tous les détails de la prestation ont été correctement communiqués et compris.

Étape 9 : Feedback et Amélioration

- Enfin, **le client** collecte les retours du client (lead) sur son expérience. Cette étape est cruciale pour l'amélioration continue des processus de vente et pour l'ajustement des stratégies publicitaires.

Paraphe

- Ce processus structuré permet de maximiser l'efficacité des ventes, de garantir une expérience client positive et de maintenir une communication fluide entre le conseiller de vente et l'agence tout au long du parcours client.

4. Durée et calendrier de la mission

Le contrat prend effet à compter dupour une durée de 6 Mois.

L'agence mettra le closer à disposition du **client** pendant la durée du contrat.

La mise à disposition effective du conseiller de vente (closer) prendra effet à partir du moment où **le client** a la pleine propriété de son agence et sous réserve du respect de l'article 3b.

5. Rémunération

En contrepartie de la prestation réalisée, les Parties conviennent que **le client** versera à **l'agence** une commission selon le plan de rémunération suivant :

- Les prestations de service de mise en place d'un Pôle de Vente, donc avec le Management du Pôle, sont facturées à hauteur de 20% HT du montant total du Chiffre d'Affaires réalisé par le Closer.

- Chaque début du mois, une facture est envoyée au Client. Cette facture concerne le Chiffre d'Affaires encaissé sur le mois précédent.
- Toute rémunération se fera uniquement par virement dans un délai de 10 jours après l'envoi de la facture par **'agence** au **client**. L'envoi de la facture s'effectuera par courrier électronique.

Paraphe

6. Obligation de confidentialité

Les parties s'engagent à ne communiquer aucune des informations qui leur ont été transmises au titre de la conclusion ce contrat et de son exécution, ainsi qu'à ne pas utiliser ces informations pour leur compte ou celui de tiers.

Les informations relevant du domaine public ou connues légitimement par les parties avant la conclusion de cette convention ne sont toutefois pas visées par cet article.

Les parties devront respectivement restituer à l'autre les documents confidentiels leur ayant été transmis au cours de la mission pour sa réalisation.

7. Changement de circonstances

Si un changement imprévu de circonstances devait empêcher la réalisation de la prestation ou la rendre particulièrement onéreuse pour l'une des parties, il est convenu que les parties essaient de renégocier cet accord afin de rendre l'exécution de la prestation possible.

La demande de renégociation doit être adressée par email explicite et spécifique l'autre partie à l'autre partie. Cette lettre doit contenir la description des événements à l'origine du changement de circonstances, ainsi que la date de leur survenance.

Les parties sont tenues d'exécuter leurs obligations durant la renégociation du contrat.

Par ailleurs, si les parties ne parviennent pas à convenir d'un accord dans un délai raisonnable, le juge compétent peut ordonner la révision du contrat, voir sa résolution aux conditions qu'il fixe lui-même.

8. Déclarations, garanties et indemnisations

Chaque Partie déclare et garantit que :

Elle a l'autorité et le plein pouvoir de conclure le présent accord et de l'exécuter. Elle n'est pas liée à la conclusion du présent accord par d'autres accords, par exemple par un accord de non-concurrence.

Le client déclare et garantit qu'il établira et conservera des registres et des comptes qui, de manière raisonnablement détaillée, reflètent les transactions effectuées par **l'agence** dans le cadre du présent contrat.

Paraphe

Le client permettra d'avoir accès à ces registres si nécessaire.

Les parties conviennent que toute responsabilité d'une partie à l'égard de l'autre partie pour perte de revenus, perte de profits, perte d'économies anticipées, perte de données, perte d'opportunité ou perte d'attente et toute autre forme de perte ou de dommages consécutifs, spéciaux, indirects, punitifs ou exemplaires subis ou encourus par l'autre partie dans le cadre du présent contrat est exclue.

L'exclusion de responsabilité ne s'applique pas dans les cas où d'une violation des termes et conditions du présent accord, y compris les violations de la propriété intellectuelle ou de la confidentialité.

Toute responsabilité d'une partie à l'égard de l'autre partie en ce qui concerne une perte dans le cadre de l'accord ou en relation avec celui-ci est limitée à la mesure où les actes ou omissions de l'autre partie causent ou contribuent à cette perte.

9. Clause de non-débauchage

Pendant toute la durée du présent mandat et 1 an après la fin de celui-ci, pour quelque cause que ce soit, **le client** s'engage à ne pas recruter comme salarié ou freelance ou de faire travailler de quelque manière que ce soit, directement ou indirectement, les employés ou freelances présents et anciens de **l'agence** sauf obtention de l'accord écrit par ces derniers.

La clause de non-débauchage ne trouve pas à s'appliquer dans les cas où l'employé ou freelance répondrait à une offre d'emploi public à sa propre initiative et sans sollicitation, directe ou indirecte, de la part du partenaire et toute autre société appartenant au même groupe de celui-ci.

Le client ne respectant pas cette clause de non-débauchage devra verser à **l'agence** une indemnité égale à un an de salaire / revenu brut du salarié ou freelance débauché.

10. Force majeure

Les parties peuvent s'exonérer de leur responsabilité contractuelle en démontrant la survenance d'un événement de force majeure, rendant impossible l'exécution du contrat indépendamment de leur volonté. Elles doivent néanmoins informer l'autre partie de la survenance de cet événement par lettre recommandée avec accusé de réception.

A ce titre, sont considérés comme relevant de la force majeure les événements extérieurs, imprévisibles et irrésistibles.

Paraphe

Si le cas de force majeure, ou le retard engendré par lui le justifie car il rend l'exécution des obligations d'une partie impossible, la présente convention et les obligations des parties s'éteignent.

11. Résiliation du contrat

Résiliation pour Non-Exécution des Obligations

Dans le cas où l'une des parties ne remplirait pas ses obligations, ce contrat peut être résilié après envoi d'une mise en demeure à la partie débitrice desdites obligations. Cette mise en demeure devra comporter, à peine de nullité, une mention de cette clause résolutoire, ainsi qu'un délai raisonnable dans lequel la partie débitrice devra remédier à l'inexécution ou à la mauvaise exécution de son obligation.

En cas de fin de mission dans le respect du préavis de 30 jours, un arrêté sur le chiffre d'affaires réalisé de la Sales Team (Pôle de Vente) sera effectué, et les commissions y découlant seront exigibles, jusqu'au dernier centime. Le Client permettra au Consultant de vérifier les encaissements. En cas de doute ou de désaccord, il pourra être demandé au Client de montrer son relevé de compte, sa plateforme d'encaissement, etc.

L'Agence a le droit de résilier immédiatement l'accord si le Client ne respecte pas l'une des conditions énoncées dans le présent contrat. Le contrat ne pourra être résilié qu'après la durée initiale, sauf en cas de non-respect du contrat, avec un préavis de 30 jours. Toute résiliation avant cette période ne pourra être effectuée, sauf accord express et écrit entre les parties ou en cas de manquement grave à l'une des obligations contractuelles. Toutes les commissions en cours (paiements prévus) seront payées à l'Agence en cas de résiliation du présent contrat, excepté en cas de rupture due à une faute professionnelle de l'Agence.

Clause de Résiliation pour Dépassement de Délai

Dans le cadre de l'exécution du présent contrat, l'Agence s'engage à respecter un délai maximum de 48 heures pour contacter chaque prospect durant les jours

ouvrables. En cas de dépassement de ce délai de 24 heures, plus de cinq (5) fois au cours d'un même mois calendaire, le Client aura le droit de résilier le contrat avec effet immédiat, sans préavis.

12. Responsabilité de l'Agence

Les parties restent responsables de tout dommage causé à autrui à l'occasion de l'exécution de l'objet du contrat.

13. Modification du contrat

Le présent contrat annule et remplace tout accord antérieurement conclu entre les parties.

Tout document n'étant pas annexé au présent contrat n'oblige pas les parties.

Toute modification de cette convention devra être mise par écrit dans un avenant signé par les parties.

Par ailleurs, si l'une des clauses du présent contrat est ou devient invalide, les parties sont tenues de la considérer comme non écrite et de la remplacer par une nouvelle clause dont le sens se rapproche le plus fidèlement possible du sens de la clause invalidée.

14. Clause attributive de compétence

En cas de différend, les parties s'engagent à tenter de régler leurs désaccords à l'amiable avant de procéder à la saisine du juge judiciaire.

Néanmoins, si elles ne pouvaient y parvenir, elles s'accordent pour désigner les tribunaux compétents d'Edinburgh pour juger selon les droits du Royaume-uni tout litige relatif à l'interprétation ou l'exécution du contrat.

Fait le à, en 2 exemplaires originaux, un exemplaire étant destiné à chacune des parties.

Signature **client**

.....

Signature **agence**

.....