

**CONVENTION  
VENTE DE RENDEZ-VOUS DEFISCALISATION**

**SECOND VOICE**

<b>SecondVoice, 37 rue de l'égalité, 93260, Les Lilas</b>	<b>Yoann Hagege</b>
<b>Site web : <a href="http://www.defiscalisation-rdv.com">www.defiscalisation-rdv.com</a></b>	<b>Tel : 01 76 58 01 47</b>
<b>Email : <a href="mailto:secondvoice2007@gmail.com">secondvoice2007@gmail.com</a></b>	<b>Fax : 01 70 24 85 14</b>

*Indications : Les zones en fond gris sont à remplir*

**ENTRE LES SOUSSIGNES :**

CALL CENTER :

Nom : SecondVoice

Adresse : 37 rue de l'égalité

CP : 93260

Ville : Les lilas

Représenté par Elise Hagege

d'une part,

**ET :**

La SOCIETE CLIENT \_\_\_\_\_

SOCIETE au capital de \_\_\_\_\_ Euros

Immatriculée auprès du \_\_\_\_\_

dont le siège social est au

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Représenté par \_\_\_\_\_

d'autre part,

IL A ETE CONVENU ET ARRETE CE QUI SUIT :

**ARTICLE 1 : CONTEXTE ET MISSION**

La société CLIENT est spécialisée en commercialisation de produits immobiliers de défiscalisation. Dans le cadre du développement de sa clientèle et pour compléter ses actions de prospection, la société CLIENT demande à la société CALLCENTER de lui fournir des rendez-vous qualifiés.

**ARTICLE 2 : CONDITIONS D'EXERCICE DE LA MISSION**

En collaboration, les sociétés CALLCENTER et CLIENT ont défini un nombre de rendez-vous qualifiés à fournir et les critères de qualification pour ces rendez-vous.

**Début de la mission :**

Après la réception par la société CALLCENTER du présent contrat signé.

Objectif et planning de la mission :

(Rentrez le nombre des rdv souhaitez dans les départements voulus)

\_\_\_\_\_ Rendez-vous par mois sur les départements suivants : \_\_\_\_\_

**Critères de qualification des rendez-vous :**

Mettre le nom du service rendez vous souhaitez : \_\_\_\_\_

Avec ou sans commission : \_\_\_\_\_

**Tarif rendez vous :**

**RDV first**

Prix : 150 € / RDV défiscalisation+ 1% HT sur le montant TTC en cas de vente  
ou

Prix : 200 € / RDV défiscalisation sans commission

Critères : > 3000 € Impot sur le revenu - entre 25 et 60 ans

**RDV gold**

Prix : 170 € / RDV défiscalisation+ 1% HT sur le montant TTC en cas de vente  
ou

Prix : 220 € / RDV défiscalisation sans commission

Critères : > 3500 € Impot sur le revenu - entre 27 et 55 ans

**RDV Platinum**

Prix : 200 € / RDV défiscalisation + 1% HT sur le montant TTC en cas de vente  
ou

Prix : 250 € / RDV défiscalisation sans commission

Critères : > 4500 € Impot sur le revenu - entre 30 et 55 ans

**CRITERES POUR TOUS LES RDV : TAUX ENDETTEMENT MAXIMUM**

ENTRE **2000 €** ET **3000 €** REVENU NET MENSUEL : **20 %** MAX DE TAUX D'ENDETTEMENT

ENTRE **3000 €** ET **4000 €** REVENU NET MENSUEL : **23 %** MAX DE TAUX D'ENDETTEMENT

ENTRE **4000 €** ET **6000 €** REVENU NET MENSUEL : **25 %** MAX DE TAUX D'ENDETTEMENT

ENTRE **6000 €** ET **8000 €** REVENU NET MENSUEL : **28 %** MAX DE TAUX D'ENDETTEMENT

SUPERIEUR A **8000 €** REVENU NET MENSUEL : **30 %** MAX DE TAUX D'ENDETTEMENT

La société CALLCENTER transmettra, à J-1 avant le rendez-vous, une fiche contact qui reprendra les principales informations de qualification ci-dessus énoncées. Cette transmission n'interviendra qu'après une confirmation du rendez-vous, par téléphone ou par télécopie, auprès du client potentiel. Toute modification qui pourrait être apportée à la mission ci-dessus exposée, sera préalablement arrêtée d'un commun accord et devra faire l'objet d'un devis préalable et d'un avenant. Il ne pourra être confié aucune instruction aux collaborateurs de la société CALLCENTER sans accord préalable.

**ARTICLE 3 : CLASSIFICATION DES RENDEZ-VOUS**

Dans le cadre d'une mission de fourniture de rendez-vous qualifiés, les deux sociétés conviennent qu'un rendez-vous qualifié peut évoluer vers les catégories suivantes :

CLIENT aura la responsabilité de transmettre à CALLCENTER quotidiennement les statuts des rendez vous.

#### Les rendez-vous reportés ou à reporter :

Le client potentiel contacte la société CALLCENTER afin de reporter le rendez-vous pour indisponibilité. Il incombe alors à la société CALLCENTER de repositionner le rendez-vous. Tant que le rendez-vous n'a pas fait l'objet d'une visite, il n'est pas facturable à la société CLIENT.

#### Les rendez-vous annulés :

Le client potentiel contacte la société CALLCENTER afin d'annuler le rendez-vous pour quelque motif que ce soit, ce rendez-vous n'est pas facturable à la société CLIENT.

#### Les rendez-vous « lapin » :

Un conseiller de la société CLIENT s'est déplacé en vain pour rencontrer le client potentiel. Il incombe alors à la société CALLCENTER de repositionner le rendez-vous. Tant que le rendez-vous n'a pas fait l'objet d'un repositionnement, il n'est pas facturable à la société CLIENT.

#### Les rendez-vous « lapin-conseiller » :

Un conseiller de la société CLIENT ne s'est pas déplacé pour rencontrer le client potentiel. Le rendez-vous est facturable à la société CLIENT, la mission de la société CALLCENTER étant intégralement réalisée.

#### Les rendez-vous hors cible :

Un conseiller de la société CLIENT s'est déplacé et constate lors du rendez-vous que le client potentiel ne respecte pas les critères de qualification ci-dessus énoncés, ce rendez-vous n'est pas facturable à la société CLIENT.

Lorsqu'un rendez vous est statué « hors cible », la société CALLCENTER procédera dans les délais les plus brefs à un audit du statut du rendez vous et à l'enregistrement de ces audits. Si la société CALLCENTER est en mesure à l'aide de ces enregistrements de démontrer qu'il ne s'agit pas d'un « hors cible » du client potentiel alors la société CALLCENTER le considèrera comme facturable. CLIENT devra alors produire un document signé par le client potentiel (étude de patrimoine où autre) attestant qu'il ne rentre pas dans les critères définis ci dessus.

### **ARTICLE 4 : INFORMATION - RAPPORTS**

La société CLIENT doit communiquer à la société CALLCENTER le résultat de ses actions et le statut des rendez vous à J+7 après le rendez-vous, pour que cette dernière puisse l'utiliser dans sa gestion et procéder aux audits.

La société CALLCENTER se réserve le droit de faire des audits de contrôles auprès des prospects pour vérifier les informations reportées par la société CLIENT.

L'ensemble de la retransmission de ces informations devra être faites de manière écrite (mail) où via les outils mis en place et mutuellement acceptés.

### **ARTICLE 5 : CONDITIONS ET PRIX DE VENTE DES RENDEZ-VOUS**

Coût hors taxes par rendez-vous pris et confirmé :  
\_\_\_\_\_ € H.T. pour les rendez-vous ciblés

Commission en cas de vente : \_\_\_\_\_ % HT sur montant de la vente TTC payable sous 30 jours après le passage de l'acte. Suite à la période test, un barème de rémunération suivant des objectifs annuel de ventes sera mis en place et fera objet d'un avenant au présent contrat.  
Si la vente venait à être annulée, aucune commission ne serait due.

Chaque semaine, un état récapitulatif contradictoire des rendez-vous qualifiés et honorés est établi. Une facture faisant apparaître le solde à régler est émise le même jour par la société CALLCENTER. Le règlement intervient à réception de cette facture par virement bancaire ou par cheque

### **ARTICLE 6 : DEONTOLOGIE – CONFIDENTIALITE**

La société CALLCENTER s'oblige à ne pas divulguer d'informations autres que celles nécessaires à l'exercice de sa mission. En effet, la société CALLCENTER ayant, du fait de sa mission, connaissance de renseignements de caractère confidentiel intéressants la société CLIENT, s'interdit formellement de diffuser quelques informations que ce soit.

La société CALLCENTER s'interdit de revendre à une autre société les rendez-vous pris pour le compte de la société CLIENT sous peine de nullité du présent contrat. Si tel était le cas, CLIENT ne sera redevable d'aucune rémunération envers la société « CALLCENTER » pour la mission effectuée par cette dernière et pourra demander des dommages et intérêts qui seront définis par les tribunaux compétents.

**ARTICLE 7 : EXECUTION LOYALE**

Les parties s'interdisent réciproquement de débaucher les salariés, employés et agents commerciaux travaillant ou ayant travaillé, directement ou indirectement, à quelque titre et sous quelque forme que ce soit, avec l'une ou l'autre partie.

Cette interdiction s'applique aux parties pour toute la durée du présent contrat, et pour une durée de deux années après son expiration, pour quelque cause que ce soit.

Les engagements des parties aux termes du présent article, s'entendent de toute action directe ou indirecte, personnellement ou par personne interposée, pour leur propre compte ou celui d'un tiers.

En cas de violation de cette clause de non concurrence, la partie victime sera en droit de réclamer le versement de dommages et intérêts à l'autre partie au titre de la réparation du préjudice.

**ARTICLE 8 : DUREE DE LA CONVENTION**

La présente convention est conclue pour une période « test » d'une durée d'un mois au cours de laquelle un minimum de \_\_\_\_\_ rendez-vous sera fournie par la société CALLCENTER et effectués par CLIENT dans les critères préalablement définies.

Si les sociétés CLIENT et CALLCENTER sont satisfaites de cette période « test », elles pourront alors convenir de passer une nouvelle convention définissant un objectif mensuel de nombre de rendez-vous sur une durée à définir.

Si l'une ou l'autre des parties souhaitait mettre fin à la présente convention, elle pourrait le faire par lettre recommandée avec demande d'avis de réception, assortie d'un préavis de trente jours, sachant que ce préavis sera réduit à 7 jours pour la phase de « test ».

**ARTICLE 9 : ATTRIBUTION DE JURIDICTION**

Pour l'exécution des présentes, les parties déclarent faire attribution de juridiction devant le Tribunal du plaignant.

**ARTICLE 10 : ELECTION DE DOMICILE**

Pour l'application des présentes et leurs suites éventuelles les parties élisent domicile en leur domicile respectif ci avant désigné.

Fait en double exemplaire au \_\_\_\_\_ le , \_\_\_\_\_

La société CALLCENTER	La société CLIENT
-----------------------	-------------------