

LLB Outsourcing

DEVIS n°2010-CV-_____

vos coordonnées

Cher client,

Conformément à votre demande vous voudrez bien trouver ci-après notre proposition concernant la fourniture de RDV qualifiés pour votre force commerciale sur le terrain.

Notre objectif est de tout mettre en œuvre pour vous satisfaire. Aussi, nous sommes d'ores et déjà à votre entière disposition pour vous donner tous les renseignements qui pourraient vous être utiles.

OBJET DE L'OPERATION

Fourniture de RDV système de chauffage qualifiés

LLB Outsourcing

CRITERES DES RDV - PHO20

- ✓ Propriétaire d'une maison individuelle
- ✓ Maison individuelle (> 2 ans ou en cours de construction sans système de chauffage)
- ✓ Age : 25 – 70 ans
- ✓ Type et âge du chauffage (> 4 ans)
- ✓ Prospect en activité professionnelle / retraité
- ✓ Nombre de personne dans le foyer
- ✓ consommation énergétique (> 1000 €)
- ✓ Prospect sensible aux énergies renouvelables

NOTRE PRESTATION

Vous nous avez sollicité sur la mise en place par nos soins d'une solution globale de prise de RDV pour vos commerciaux visant à :

- ✓ améliorer le taux de transformation de votre force de vente sur le terrain
- ✓ préparer de manière qualitative le travail de vos commerciaux
- ✓ augmenter votre C.A par une présence commerciale accrue sur le terrain
- ✓ alimenter les agendas de vos commerciaux selon votre fréquence

LLB OUTSOURCING met à votre disposition ses outils performants et éprouvés :

- ✓ call-center off-shore avec équipe expérimentée en prise de RDV chauffage
- ✓ scripts de prises de RDV éprouvés et adaptés en fonction de la cible visée
- ✓ fichiers télémarketing actualisés représentant 1 850 000 prospects
- ✓ alimenter les agendas de vos commerciaux selon votre fréquence
- ✓ outils de synchronisation des agendas en ligne pour l'ensemble des commerciaux

LLB Outsourcing

PROPOSITION TARIFAIRE

REFERENCE DU PACK	DUREE	PRIX DU PACK	ACOMPTE	PRIX DU RDV
pack 25 RDV - starter	1 à 3 mois	2 000 €	1 000 €	80 €
pack 50 RDV - starter plus	1 à 4 mois	3 750 €	1 875 €	75 €
pack 100 RDV - pro	1 à 5 mois	7 000 €	3 500 €	70 €
pack 150 RDV - pro plus	1 à 6 mois	9 750 €	4 875 €	65 €
pack 250 RDV - business	1 à 8 mois	15 000 €	7 500 €	60 €

CONDITIONS DE PAIEMENT :

- ✓ règlement de 50 % d'acompte à la commande
- ✓ le solde à réception de la facture a l'issue de la prestation

BON DE COMMANDE

selectionnez votre pack de RDV :	
pack 25 RDV - starter	<input type="text"/>
pack 50 RDV - starter plus	<input type="text"/>
pack 100 RDV - pro	<input type="text"/>
pack 100 RDV - pro plus	<input type="text"/>
pack 250 RDV - business	<input type="text"/>
Choisissez le nombre de RDV maximum à livrer par jour :	
nombre de RDV à fournir :	<input type="text"/>
secteur d'intervention :	
département(s) à prospecter :	<input type="text"/>

LLB Outsourcing

POUR VALIDER VOTRE COMMANDE

acompte à la commande : **50 %**

1 – Votre **adresse de facturation**

2 – Votre **numéro de SIRET** :

nous retourner le présent document paraphé, avec la mention « Bon pour accord » et votre tampon commercial sur TOUTES les pages de ce devis.

COORDONNEES POUR VIREMENT BANCAIRE :

RELEVÉ D'IDENTITE BANCAIRE

code banque	code guichet	n° de compte	RIB
007	780	0003394000000831	97
banque	ATTIJARIWAFABANK - centre d'affaire Yacoub El Mansour		
titulaire du compte	LLB OUTSOURCING SARL		
n° de compte	0339 D 000000831		
SWIFT	BCM AM AMC		

Merci de nous envoyer par mail la confirmation et le numéro d'ordre de virement SWIFT, dès son émission, afin d'autoriser la procédure auprès de l'OFFICE DES CHANGES marocain à l'adresse contact@llb-outsourcing.com

CONDITIONS GENERALES DE VENTE RDV CHAUFFAGE

LLB Outsourcing

Article 1 : PARTIES AU CONTRAT

Les termes, « client » et « acheteur », désignent toute personne, morale ou physique, ayant requis les compétences de LLB OUTSOURCING pour toute prestation dans le cadre de ses Services.

Les termes, « vendeur » et « prestataire » désignent la SARL LLB OUTSOURCING - RCS 180 481 – au capital de 300 000 DH, domiciliée 14 boulevard Yacoub El Mansour à Casablanca.

Article 2 : OBJET DU CONTRAT

L'objet du présent contrat est de fixer les obligations et les responsabilités du vendeur et du client dans leurs relations contractuelles relatives à la vente de produits et de services. Le vendeur fournit aux conditions stipulées ci-dessous au client qui achète la solution décrite dans cette proposition. Il faut entendre par solution l'ensemble des services associés tel que précisé dans le présent document.

Article 3 : MISSION DU PRESTATAIRE

Le client confie à LLB OUTSOURCING la production de rendez-vous par télé prospection pour sa force commerciale, dont la quantité maximale est définie à la commande.

Pendant la période de mise en place LLB OUTSOURCING et le client définiront en synergie les scripts d'appels et les fichiers parmi ceux à la disposition du prestataire.

- ☐ Le briefing initial et la formation de nos téléacteurs
- ☐ La conception du scénario et du script
- ☐ Acquisition des fiches prospects sectorielles
- ☐ La mise en place d'une interface téléacteur de saisie des données
- ☐ Lecture du fichier d'entrée au format Excel, Txt, CSV, dbf ou mdb et traitement (si nécessaire)
- ☐ Importation du fichier et intégration du masque de saisie dans le CRM
- ☐ Émission des appels à partir de nos installations (coûts téléphoniques inclus)
- ☐ Envois de fax et email (si nécessaire)
- ☐ Confirmation des RDV à H-48
- ☐ Livraison au format fiche prospect / excel / agenda synchronisés
- ☐ La logistique relation

Article 4 : DATE D'EFFET DE LA PRESTATION

Le délai de mise en place est de 7 jours à compter de la réception du présent contrat contresigné accompagné de la copie du paiement d'acompte.

Article 5 : DUREE DU CONTRAT

Les présentes conditions générales prendront effet à compter de la date à laquelle LLB OUTSOURCING aura accusé réception de la commande du par voie électronique, fax ou courrier. Les présentes conditions générales demeureront en vigueur pendant toute la durée nécessaire à la réalisation des prestations, objet des présentes.

Article 6 : FACTURATION

LLB Outsourcing

La facture émise au client fait apparaître :

- Le montant brut HT des éventuelles remises accordées dans le devis ou ultérieurement.
- Le montant brut HT énuméré dans le devis signé par le client, éventuellement diminué de l'acompte déjà versé à la commande et des remises accordées après celle-ci.

Au final, le montant brut HT proposé au devis ne change pas sauf en cas de remises accordées ultérieurement à la commande. En aucun cas il ne peut excéder le montant HT indiqué dans le devis.

Article 7 : CONDITIONS DE VENTE

Une avance de 50 % du montant de la prestation définie aux conditions particulières doit être versée à la commande. En fin de mois 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 LLB OUTSOURCING. Le règlement intervient à réception de cette facture.

Article 8 : CARACTERISTIQUE DE LA PRESTATION

Le client commande à J-7 le nombre de RDV à livrer sur le mois ainsi que la fréquence journalière.

Le prestataire synchronisera « au fil de l'eau » les rendez-vous pris sur les agendas des commerciaux, à chaque fin de semaine un reporting sur la production de la semaine sera envoyé par mail au client.

Chaque rendez-vous contiendra les informations nécessaires à sa qualification : nom, adresse, téléphone, tranche d'âge, activité, mode de chauffage, nombre de pièces chauffées, type d'habitation, superficie, âge système chauffage, nombre de personnes au foyer, motivation du prospect.

Les rendez-vous font l'objet d'une confirmation par le téléacteur à J-2 (uniquement si la prise de rendez-vous est antérieure à 72 h). Ils ne sont facturés qu'à partir du moment où ils ont été honorés par le prospect présent au moment du RDV et correspondant aux critères visés. Dans le cas contraire le client peut refuser la facturation en justifiant la non-conformité des critères. Le rendez-vous ne serait pas non plus facturé en cas de demande d'annulation émanant du prospect.

Toutefois, si les critères définis aux conditions particulières initiales venaient à être changées du fait du client, il sera dressé un avenant modificatif.

Les nouvelles conditions deviendront effectives 8 jours après accord réciproque des parties.

Article 9 : PRIX DE LA PRESTATION

Il s'agit d'un tarif « all inclusive » packagé :

REFERENCE DU PACK	DUREE	PRIX DU PACK	ACOMPTÉ	PRIX DU RDV
pack 25 RDV – starter	1 à 3 mois	2 000 €	1 000 €	80 €
pack 50 RDV – starter plus	1 à 4 mois	3 750 €	1 875 €	75 €
pack 100 RDV – pro	1 à 5 mois	7 000 €	3 500 €	70 €
pack 150 RDV – pro plus	1 à 6 mois	9 750 €	4 875 €	65 €
pack 250 RDV – business	1 à 8 mois	15 000 €	7 500 €	60 €

Article 10 : PAIEMENT DE LA PRESTATION

14, Boulevard Yacoub El Mansour - 3^{ème} étage - n°6 - 20330 CASABLANCA

Téléphone : +212 (0) 5 22 99 28 26 / Fax : +212 (0) 5 22 98 21 58

web : www.llb-outsourcing.com email : contact@llb-outsourcing.com

S.A.R.L au capital de 300 000 DH - RC : 180481 – Patente : 35871663 – CNSS : 7798707

LLB Outsourcing

Les prestations doivent être réglées à l'ordre de LLB OUTSOURCING, aux dates mentionnées sur le devis et/ou facture client.

Les montants facturés par le vendeur sont payables par le client au comptant net et sans escompte.

Article 11 : DISPOSITIONS GENERALES

Si une ou plusieurs stipulations du présent contrat sont tenues pour non valides ou déclarées telles par un jugement définitif d'un tribunal compétent, ou par une loi ou un règlement promulgué ou devant l'être par un organisme législatif ou gouvernemental compétent, les autres stipulations du présent contrat garderaient toute leur force et leur portée.

Toute modification aux présentes devra faire l'objet d'un écrit réalisé sous forme d'avenant. Le présent contrat, conclu en France, sera à tous égards interprété selon la loi française. Toute annotation, rajout ou rature devra être paraphé par les deux parties sous peine de nullité. Les signataires de ce contrat reconnaissent être habilités aux fins du présent.

Tout litige pouvant naître dans l'exécution du présent contrat s'il ne pouvait faire l'objet d'un règlement amiable, relèverait des Tribunaux dont dépend le siège social du client. Le présent contrat ne peut être cédé sous quelque forme que ce soit, sans l'accord des deux parties.

Article 12 : REGLEMENT DE LITIGES

Les deux parties au contrat s'engagent à régler à l'amiable les problèmes et litiges qui pourraient survenir dans l'exécution du présent contrat. Le présent contrat est soumis aux dispositions du droit français ; en conséquence, les règles légales de compétence d'attribution et de compétence territoriale s'appliquent.

Toutefois, les parties pourront décider de s'en remettre à un arbitre afin de les concilier dans leur désaccord. Elles signeront alors un compromis d'arbitrage au moment de la naissance du litige.

Article 13 : TRAVAUX SUPPLEMENTAIRES

Les demandes de modification à la présente offre ou les travaux supplémentaires qui seront demandés donneront lieu à un avenant au contrat ou bien à un contrat distinct, selon leur objet.

Les modifications structurelles et les travaux supplémentaires feront l'objet d'un contrat supplétif, avec une entrée en vigueur aux conditions identiques à celles du contrat original : signature du contrat par les parties, réception de l'acompte et délai de mise en place de 7 jours.

Article 14 : VALIDITE DE L'OFFRE

Les coûts et les délais, sauf spécifications contraires indiquées dans le document annexé, sont valables deux mois à compter de sa réception, délai après lequel le vendeur ne sera plus engagé si aucun accord écrit du client n'est intervenu.

Article 15 : COOPERATION

Les parties conviennent que le succès de tout contrat de ce type repose sur une étroite collaboration.

LLB Outsourcing

Le client s'engage à une coopération et devra communiquer à LLB OUTSOURCING, à première demande, toute information et tout document utile et nécessaire à sa prestation.

Le client est le seul responsable de l'utilisation faite des rendez-vous fournis ainsi que de sa démarche commerciale.

Article 16 : CONFIDENTIALITE

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

Article 17 : EXCLUSIVITE

Le prestataire s'interdit de revendre à une autre société les rendez-vous pris pour le compte de l'acheteur sous peine de nullité du présent contrat. Si tel était le cas, le client pourra demander des dommages et intérêts qui seront définis par les tribunaux compétents.

Article 18 : GARANTIE ET AYANT DROIT

Le client garantit le prestataire, qu'en tout état de cause, il a pris les dispositions, notamment contractuelles, nécessaires pour que LLB OUTSOURCING puisse utiliser en toute sécurité juridique le fichier, les données, les documents et le cahier des charges fournis éventuellement par le client.

Le client garantit LLB OUTSOURCING, contre toute action en contrefaçon, revendication ou opposition de la part de tiers invoquant un droit de propriété industrielle ou intellectuelle ou un acte de concurrence déloyale.

