

L'entreprise:

LeNettoyageCryogénique,

son dirigeant:

Thierry LEFEBVRE,

le projet:

**Déployer le Nettoyage
Cryogénique en le démocratisant.**



L'Institut TLD

L'Institut TLD est une entreprise immatriculée au RC Grenoble (339876575) depuis 1993, spécialisée dans le Nettoyage Cryogénique (NC) sous le nom de "LeNettoyageCryogénique" ou LNC, depuis 2012.

Thierry LEFEBVRE

Thierry LEFEBVRE est son directeur.

Au compteur, 35 années de vente et de Direction Commerciale. Directeur Commercial de plusieurs entreprises internationales de hautes technologies. Il a très vite détecté le potentiel gigantesque du NC : il y a 3 millions d'entreprises de transformation en France et seules quelques centaines nettoient leurs équipements avec le NC...Il faut juste un déclic, une étincelle pour étendre considérablement le besoin, donc les prestations, donc les ventes de glace carbonique...Ce déclic porte un nom : SMART, un excellent équipement de Nettoyage Cryogénique à moins de 5000€..! La moindre industrie, le moindre artisan va pouvoir s'équiper, exactement comme ils se sont équipés de nettoyeurs-vapeur professionnels depuis quelques années.

Le projet

*Nous voulons **démocratiser** la technologie du NC en mettant sur ce marché des équipements fiables, robustes, polyvalents et 4-6 fois moins chers que les prix couramment pratiqués.

Pour ouvrir totalement un marché il faut multiplier considérablement le nombre de ses clients. Plus de clients NC, c'est plus de prestations, plus de besoin en glace, plus de...tout! En mettant un produit (d'appel) à la portée de tous, on augmente le besoin pour ce produit, on augmente les commandes de consommables que ce produit consomme et on positionne les acheteurs initiaux pour des achats ultérieurs plus importants...Les acheteurs de Twingo consomment aujourd'hui du carburant et un jour, qui sait s'ils n'acquerront pas une Talisman? Alors que si le marché n'avait été constitué à l'époque que de Renault Talisman, il serait aujourd'hui totalement étriqué !!!

Savez-vous combien d'entreprises utilisent le NC en France? Quelques centaines tout au plus. Pourquoi? Parce que les équipements et les consommables du NC sont trop chers.

Le marché potentiel est 10 000 fois plus important que ces quelques centaines d'utilisateurs (tous très satisfaits)..! Comme déjà dit, il suffirait d'une étincelle (comme la mise sur le marché d'équipements de NC robustes, fiables et peu chers) pour que ce marché explose...

Vous savez que les solvants seront bientôt supprimés et que l'eau sera de plus en plus contingentée. Donc les industries de transformation (il y en a 3 millions rien qu'en France) n'auront bientôt plus d'autre choix pour nettoyer leurs équipements de production que...le NC.

Donc vous, donc nous...

*Il n'est alors pas étonnant que notre première tentative de conquête du marché ait été couronnée de tant de **succès**. Nous avons contacté 450 entreprises potentiellement intéressées et avons vendu 17 de nos équipements en 3 mois (sans forcer).

Ce premier test nous a conforté dans notre volonté de **démocratiser** le NC.

Nous mettons sur le marché un équipement incroyablement efficace à un prix incroyablement bas (4790€) : son prix de vente nous est imposé par le fabricant ICEsonic. La technologie de cet équipement est parfaite; la stratégie commerciale que nous lui avons associée est inédite (pour ce marché) et très très efficace.

*Pour tenir un prix aussi bas, il a fallu supprimer tous les postes de coûts non nécessaires.

Par exemple, il serait comptablement aberrant d'aller faire une démo à Brest, Biarritz, Strasbourg ou Nice alors que notre base est proche de Grenoble (sauf si le client final accepte de prendre le déplacement à sa charge). Ou d'inclure les formations ou installations dans le prix final (du style "SMART à 7500€ formation et mise en service incluses")... Certains n'ont pas besoin de formation, d'autres feront eux-mêmes la mise en route de leur SMART! Alors, pourquoi inclure systématiquement dans nos prix des forfaits que seuls quelques-uns utiliseront?

Nous préférons jouer la carte de l'absolue transparence :

-sous-traiter les démo/installation/formation à des experts locaux pour minorer les frais de déplacements,

-offrir au client la possibilité d'acquérir les "annexes à l'équipement", en fonction de son budget, annexe par annexe, option par option, au juste prix.

D'où l'idée des Distributeurs-prestataires.

D'où **nous avons besoin de vous**.

Pourquoi devenir Distributeur-Prestataire

En devenant notre Distributeur, vous :

-acquérez des équipements fiables, performants à prix "Distributeur" (vous verrez que, quand vous y aurez goûté, vous en aurez vite marre de trimballer des équipements de 90 kilos, qui font tant de bruit, consomment des montagnes de glace et nécessitent des compresseurs gros et chers...alors que SMART réalisera 95% de vos prestations en étant légère, peu gourmande et si peu chère!)

-profitez de

exclusivité territoriale,
préemption territoriale,
meilleures conditions d'achat,
prestations annexes intégralement encaissées,
droit à commissions étendu aux commandes secondaires...

...que du bonheur !

Dans votre zone géographique, démocratiser le NC revient à faire exploser votre chiffre d'affaires, vos profits, votre notoriété, etc.

Vous marchez avec nous ?



Introduction

1. Le CO₂ est un gaz à effet de serre; en le récupérant (pour le transformer en pellets) des entreprises qui le rejettent, il ne rejoint pas l'atmosphère. En utilisant ce CO₂ récupéré dans le cadre du Nettoyage Cryogénique, il rejoindra l'atmosphère mais il aura été utilisé 2 fois et rejeté 1 seule fois. Le bilan carbone du NC est donc nul.
Non : mieux que nul puisque utiliser le NC à la place des solvants permet de ne pas rejeter les quantités importantes de CO₂ nécessaires à la production des solvants, des containers de solvants, du transport des solvants...Le NC est le plus écologique de tous les procédés de nettoyage. Et, dans toutes les entreprises, nettoyer est vital.
2. Le Nettoyage Cryogénique est un procédé de nettoyage quasi parfait, connu en France depuis un peu plus de 15 ans. Il ne se déploie que lentement, essentiellement pour des raisons de coûts.
3. L'entreprise "**LeNettoyageCryogénique**" (ou LNC) dispose d'un contrat de distribution exclusive de l'ensemble de la gamme d'équipements ICEsonic sur la France, la Suisse et le Benelux.
LNC a pour objectif de démocratiser fortement le NC en :
 - proposant une gamme d'équipements efficaces, robustes, très performants, à des prix "hyper-bas" (SMART est vendu 4490€...),
 - automatisant la fonction commerciale,
 - réduisant à néant les coûts annexes.C'est à ce prix que sera tenu l'objectif de marge réduite **fixé** par le constructeur (ICEsonic) **dans le cadre de cette démocratisation**.
Le NC se déploiera plus vite et bien mieux en vendant de nombreux équipements à faible marge qu'en vendant peu d'équipements fortement **margés, comme aujourd'hui**.
4. Le "Distributeur" choisit le jour de la semaine qui lui convient pour effectuer les démos toujours le même jour : c'est idéal pour bien s'organiser; il renseigne son "calendrier en ligne" (voir ci-dessous). Il effectue ensuite les démos SMART pour le compte de LNC; il est rémunéré sur chaque vente issue des démos faites en ses murs. Il effectue aussi des prestations annexes (installation, essais chez les clients, formations, livraisons...) qu'il facture directement au client final en respectant le tarif de LNC.

La fonction commerciale automatisée de LNC

Le Distributeur effectue sur son territoire les actions de promotion nécessaires pour atteindre un objectif de vente décidé en commun chaque année à partir de la seconde. Il effectue aussi les prestations de NC demandées par ses clients ou ceux amenés par la fonction commerciale automatisée de LNC.

LNC effectue régulièrement des campagnes de communication à destination des cibles classiques du NC (imprimeurs, fondeurs, injecteurs, etc...) et plus particulièrement auprès des 3 millions d'entreprises de transformation présentes sur le sol français. Ces campagnes génèrent un très vif intérêt : notre premier essai fut couronné de 4% de commande (alors qu'une campagne classique de com' génère moins de 0,2% soit 8 fois moins) tant les problématiques de nettoyage sont nombreuses, permanentes et très mal résolues. S'ajoutent toutes les municipalités qui doivent désherber sans utiliser de phytosanitaires..

Cette Fonction Commerciale Automatique ou FCA génère des demandes de démonstration, de prestation, formation, location.../... sans aucune action du Distributeur-prestataire. LNC met à la disposition du Distributeur-prestataire sa base de données (actuellement 15500 fiches-contact) ce qui implique contractuellement que le Distributeur-prestataire fasse de même. À la signature du contrat, chaque distributeur établira la liste complète de ses contacts et l'enverra à LNC pour intégration dans la base de données LNC. Puis, tout nouveau contact généré par le Distributeur-prestataire fera simultanément l'objet de sa communication (pour intégration) à LNC, l'absence de "nouveau contact" signifiant "absence d'action commerciale".

La FCA sera effectuée gratuitement par LNC pendant la première année pour favoriser le déploiement du Distributeur-prestataire. Dès la deuxième année d'exploitation, le DP recevra chaque fin de mois la facturation mensuelle de la FCA du "mois-1" au prorata des contacts effectués (toutes entreprises et com'coms) et des départements couverts.

Prestations annexes

Au moment de la commande, le client définit les modalités de livraison/mise en service/formation qui lui conviennent.

Mais le plus souvent, il :

-demande une mise en service,

-demande la formation de son personnel aux bonnes pratiques du NC.

Ces prestations (devisées par LNC) sont effectuées et encaissées par le Distributeur.



Contrat de Distributeur prestataire

ENTRE LES SOUS-SIGNÉS :

-d'une part :

LeNettoyageCryogénique, (ou LNC) entreprise déclarée au RC Grenoble depuis 1993 sous le numéro 339876575, établie à BP N°25, 38520, Le Bourg d'Oisans, représentée par Thierry LEFEBVRE, Directeur ci-après désigné "le Fournisseur",

-et d'autre part :

ci-après désigné "le Distributeur",

IL A ÉTÉ PRÉALABLEMENT EXPOSÉ CE QUI SUIT :

1. Le Fournisseur commercialise :

- des équipements de Nettoyage Cryogénique (NC) dont il possède l'exclusivité,
- des prestations de NC auprès de clients (entreprises et particuliers),
- des formations technique et commerciale spécifiques et hyper-performantes.

2. Le Distributeur est une société située en , **territoire** que le fournisseur souhaite développer. Le Distributeur est un acteur reconnu de cette région, qui a notamment développé depuis années des relations privilégiées avec le tissu industriel local.

3. Les Parties ont exprimé leur volonté commune de renforcer leur partenariat dans les années à venir. Elles ont souhaité formaliser leur relation contractuelle afin de bénéficier mutuellement d'un cadre clair et sécurisant, propice au développement de leurs affaires.

4. Les Parties se sont donc rapprochées pour conclure le présent contrat de distribution (ce dernier, y compris ses annexes et le présent préambule qui s'y incorporent et forment avec lui un tout indivisible, étant ci-après désigné "le Contrat").

CECI ÉTANT EXPOSÉ, IL A ÉTÉ ARRÊTÉ ET CONVENU CE QUI SUIT :



1. Objet et conditions du Contrat

Le Contrat définit les conditions dans lesquelles le Fournisseur confie au Distributeur la distribution des Produits dans le Territoire [le Territoire sera fonction de la densité industrielle et défini avant signature (généralement 4 départements peu denses, ou 2 départements de densité industrielle moyenne, ou un département Paris/RP)]

Il est assujéti à l'acquisition initiale par le candidat du kit de démonstration minimum :

*1(un) équipement ICEsonic SMART, 1 (un) équipement SMART HD (ou Industrial en cas de prestations fréquentes) et un kit complet d'accessoires. Ce package est acquis au tarif public et son paiement (ainsi que la signature du contrat et de l'accord de confidentialité) marquent le premier jour de la collaboration. Le Distributeur aura ensuite accès au tarif distributeur en vigueur.

*une formation technique (sauf les candidats déjà rodés au NC)

*une formation commerciale,

constituant le package de départ.

Le Contrat prendra effet à la date du **parfait paiement** de ce package de départ.

Si ce paiement n'est pas enregistré 30 jours après signature du contrat, le contrat est annulé, sauf stipulation contraire apparaissant dans une Annexe.

LNC (et seulement LNC) décidera alors de l'opportunité (ou non) de signer un autre contrat.

2.Partie informatique pour les Démo-centers et Distributeurs-prestataires du Groupe LNC

Chaque distributeur-prestataire aura une adresse Gmail comme le Groupe LNC, avec la même architecture. Pourquoi ?

1. La sécurité qu'offre Gmail (Google Mail) en termes de vérification des mails reçus avant ouverture de ceux-ci ainsi que des pièces jointes.
2. La facilité d'intégrer les carnets d'adresses partagés, de créer éventuellement un agenda commun (facilité pour TL de gérer certain RDV pour ses Distributeurs et pour ceux-ci de gérer à distance les leurs).
3. Un cartouche signature, l'adresse mail en Inc.-----@nettoyagecryogenique-france.com, l'intégration des liens et vidéo signature sera réalisé par B2ID le Webmasters et Informaticien de Groupe LNC.
4. Les informations telles que numéro de Siret, APE, adresse postale et dénomination de l'entreprise, N° de téléphone (fixe et portable) seront transmises à : contact.b2id@gmail.com pour création signature apparaissant en bas de chaque mail (B2ID s'engage à ne révéler aucune information concernant les futurs collaborateurs de Groupe LNC à qui que ce soit).
5. Une formation à l'utilisation de Gmail et ses différents outils (création de carnets contacts, création de libellés et sous-libellés pour classement des mails, agenda, Drive etc). Cette formation (environ ½ heure) se fera via Teamviewer et au téléphone en fin de journée afin de ne pas réduire la journée de travail (entre 19h00 et 22h00).

Ce petit pack "Formation courriel" est au prix de 50,00€ une fois pour toutes (+50€/an pour le renouvellement annuel du nom de domaine de votre boîte mail). Il inclut l'installation par B2id, sur le site du Distributeur-prestataire d'un Plug-in "Teamviewer" permettant à B2id de dépanner/résoudre à distance n'importe quel problème software (panne, désinfection, optimisation...). Inutile de préciser que cela apporte un confort de travail inégalé à l'époque où l'informatique est un outil stratégique de développement.

Un souci quelconque? Vous envoyez un SMS "demande d'intervention Teamviewer" à B2id qui vous propose une date/heure d'intervention, puis résout le problème et vous facture au temps effectif passé, sur une base forfaitaire de 50€ quel que soit le temps passé.

Les Distributeurs-prestataires pourront à loisir utiliser le site de Groupe LNC www.nettoyagecryogenique-france.com.

Ce site est plébiscité par les Responsables de Maintenance comme le meilleur site consacré au NC car :

-il répond à quasiment toutes les questions techniques et son ergonomie rend facile la recherche de n'importe quelle information,

-tous les prix des équipements et accessoires y sont publiés (ils ne seront donc plus harcelés par des commerciaux chasseurs de primes),

-il évolue en permanence et est mis à jour quotidiennement.

Un client vous pose une question? Renvoyez-lui le lien de la page du site de Groupe LNC où se trouve la meilleure réponse : vous recevrez la liste des liens (elle aussi mise à jour quotidiennement). C'est parfaitement documenté, 100% professionnel.

3.Nature de la relation contractuelle

Le Distributeur achète ferme et au comptant les Produits au Fournisseur en vue de leur revente dans le Territoire.

Les Parties sont des professionnels indépendants l'un de l'autre qui agiront toujours comme tels, étant entendu que les dettes et obligations d'une Partie ne sauraient en aucun cas être transférées à l'autre Partie.



4.Exclusivité et performance commerciale annuelle du Distributeur

Le Fournisseur confère au Distributeur le droit exclusif de distribuer les Produits dans le Territoire, pendant toute la durée du Contrat.

Cette exclusivité est assujettie à l'obligation de vendre au minimum 25 équipements la première année et au minimum 50 équipements chaque année suivante. Si cette obligation n'est pas remplie, année après année, le contrat du Distributeur pourra être remis en cause (sans que cette remise en cause ne soit systématique).

5.Droits de propriété intellectuelle

Le Fournisseur déclare et garantit qu'il dispose régulièrement de tous les droits de propriété intellectuelle liés aux Produits, qu'il n'enfreint aucun droit de tiers et qu'il peut valablement concéder une licence d'exploitation de ces droits au Distributeur, pour les besoins de la commercialisation des Produits.

Le Fournisseur concède au Distributeur, pendant la durée du Contrat, une licence gratuite d'exploitation de tous les droits de propriété intellectuelle liés aux Produits, dans la mesure nécessaire à la commercialisation de ces Produits.

Ainsi, le Distributeur aura le droit de faire savoir au public qu'il est le distributeur agréé par le Fournisseur dans le Territoire, de faire de la publicité pour les Produits et, plus généralement, de faire directement et personnellement usage de tous les droits de propriété intellectuelle liés aux Produits, notamment toutes marques et tous autres signes distinctifs, afin de promouvoir et de commercialiser les Produits. Il pourra promouvoir les Produits par tous moyens et sur tous supports, notamment sur Internet.

Le Distributeur fera rapport au Fournisseur de toute contrefaçon des Produits, de tout parasitisme ou de toute concurrence déloyale ou de toute autre pratique illicite susceptible de porter atteinte aux Produits qu'il pourrait constater dans le Territoire.

Le Fournisseur assurera la défense de ses Produits à ses frais exclusifs et prendra toutes les mesures appropriées pour faire cesser rapidement les atteintes aux Produits.

6.Obligations caractéristiques des Parties

-Le Fournisseur garantit au Distributeur que les Produits sont conformes aux normes en vigueur qui leur sont applicables ainsi qu'à ses propres déclarations à leur sujet. Le Fournisseur assumera ses obligations en matière de sécurité et de conformité des Produits. Il assurera à ses frais exclusifs la garantie légale ainsi que toute éventuelle garantie contractuelle des Produits et tout éventuel service après-vente. Il sera exclusivement responsable en cas de défaut de conformité, de vice caché, de défectuosité, de problème au regard de la sécurité des Produits. Il satisfera scrupuleusement à ses obligations en matière de sécurité des Produits, notamment en assurant une veille quant aux risques que les Produits peuvent présenter, ainsi qu'un suivi de ces Produits et en signalant sans délai les risques dont il pourrait avoir connaissance.

-Le Fournisseur s'engage à développer, en permanence, des opérations commerciales de grande envergure, couvrant systématiquement l'ensemble du territoire français. Suite à ces opérations, des prospects manifesteront leur intérêt notamment au travers d'une demande de démonstration que le Distributeur devra assurer soit dans ses locaux, soit dans les locaux de son prospect. Ainsi un flux régulier de demandes, et de commandes sera organisé par le Fournisseur pour le Distributeur, en plus des actions de prospection commerciale régulière organisée par le Distributeur sur son territoire.

-Dès la signature du contrat, toute commande passée par des entreprises ou des particuliers sur le territoire confié au Distributeur sera génératrice de commissionnement pour le Distributeur, que cette commande provienne des actions commerciales du Distributeur ou de celles du Fournisseur.

-Le Distributeur tiendra le Fournisseur informé, en temps réel, de toute demande technique ou commerciale spécifique émanant de son territoire (il sera formé en ce sens).

-Le Fournisseur tiendra le Distributeur informé, en temps réel, de toute demande technique ou commerciale concernant le territoire confié au Distributeur.

-Les deux parties s'engagent mutuellement à une communication constante, instantanée de toutes informations de sorte que le partenariat puisse s'exercer pleinement.

-Le Distributeur aura une obligation de stockiste : il devra maintenir en permanence, dans ses locaux, un stock d'équipements, d'accessoires et de pièces détachées correspondant à son besoin moyen mensuel. Sauf exception, cette obligation ne s'exercera pleinement qu'à compter du douzième mois et sera notifiée par un rappel adéquat. Par exemple, si le Distributeur écoule 20 équipements par mois, en moyenne sur les 6 premiers mois, il devra ensuite maintenir en stock permanent 20 équipements. Idem pour les accessoires principaux.

-Le Distributeur s'engage à remettre au Fournisseur, dès la signature du contrat, un tableau Word rassemblant tous les contacts de sa zone géographique (Email, nom de l'entreprise, métier de l'entreprise (en référence aux carnets d'adresses du Fournisseur), Nom et Prénom du contact). Ces références resteront la propriété exclusive du Distributeur qui ne les confiera au Fournisseur que pour exploitation commerciale. De même, durant le contrat, si le Distributeur emploie des personnes pour "générer du contact", il devra régulièrement en informer le Fournisseur. De même et, tout le long du contrat, le Distributeur recevra dans le cadre de ses actions commerciales, de nouvelles références dont il devra aviser le Fournisseur. C'est à ces seules conditions que Distributeur et Fournisseur déploieront le NC. Pour faciliter ce flux permanent de nouvelles références, le Fournisseur remettra au Distributeur, lors de la formation commerciale, un tableau type que le Distributeur renverra toutes les fins de semaines au Fournisseur.

-Dans ce cadre, le Distributeur s'engage à respecter scrupuleusement les dispositions du RGPD. Ne pas respecter le RGPD vaut exclusion.



-Le fichier de clientèle constitué à partir de ces diverses opérations est et restera la propriété du Fournisseur. Le Distributeur pourra utiliser ce fichier pour ses propres opérations de promotion (moyennant extraction correspondante au territoire confié) aussi longtemps que durera la collaboration avec le Fournisseur.

-Le Distributeur est un professionnel disposant des compétences et des moyens nécessaires pour exécuter les prestations visées au présent Contrat. Il assurera une commercialisation des Produits conforme aux standards de qualité et à la politique commerciale du Fournisseur, en respectant les règles en vigueur dans le Territoire. Il s'efforcera de promouvoir les Produits dans le Territoire et de développer leurs ventes.

-Le Fournisseur communiquera au Distributeur toutes les informations et tous les contenus utiles à la promotion et à la commercialisation des Produits, tels les textes, les logos, les images, les vidéos.

-Le Fournisseur assurera les formations technique et commerciale nécessaires au bon démarrage initial des opérations du Distributeur. Ensuite, le Distributeur disposera de logins et clés de connexion lui permettant, dans les premiers mois de son exploitation, d'interroger à distance le Fournisseur sur toute question technique ou commerciale qu'il ne pourrait résoudre.

Ces formations se dérouleront comme stipulé en Annexe 2.

-Comportement loyal et de bonne foi :

*Pendant le présent contrat, puis ensuite pour une période de 24 mois suivant sa rupture, le Distributeur-stockiste s'interdira de s'intéresser, sauf accord préalable et écrit du Fournisseur, à des activités concurrentes de celles développées par le Fournisseur (notamment la démonstration et la vente d'équipements concurrentiels) et refusera tout autre mandat de représentation.

*Dans le cas où un Distributeur-stockiste serait déjà équipé d'un équipement concurrent, il s'engage à :

-ne jamais citer l'équipement concurrent devant un client intéressé par l'équipement SMART et qui souhaite une démonstration,

-ne jamais effectuer une démonstration à un client en présence de l'équipement concurrent,

-ne jamais effectuer de double démonstration dans le but de les comparer, sous peine d'annulation immédiate du

présent contrat.

-Dès le début du présent contrat, les parties signeront un accord de Confidentialité.

7. Location de matériels

SMART est un équipement de NC idéal pour la location : légère, robuste, peu gourmande en glace, elle est parfaite pour des opérations ponctuelles de nettoyage par des particuliers. Cette option peut s'avérer très rentable pour le Distributeur qui devra, de lui-même, établir ses Conditions Générales de Location devant apparaître sur ses devis. Le Fournisseur n'aura aucun droit sur les revenus générés par cette activité.

8. Conditions financières

8.1 Prix de vente des Produits du Fournisseur au Distributeur :

Le Distributeur achètera les Produits au Fournisseur conformément à une liste de prix d'achat unitaire qui lui sera remise en fin de formation. (Les commandes groupes, notamment les réappro-stock feront l'objet de négociations séparées). Cette liste de prix ne pourra être modifiée que d'un commun accord entre les Parties, en respectant un préavis de six mois à compter de l'accord écrit des Parties.

8.2 Délais de paiement : les factures du Distributeur seront payables en Euros au siège du Fournisseur simultanément à la commande. Chaque écart constaté entre ces conditions et la réalité fera l'objet de pénalités de retard dont le calcul respectera les lois en vigueur (voir à ce sujet les CGVL de LNC). Il reviendra donc au Distributeur de s'organiser pour qu'aucun écart ne soit constaté. Des écart fréquents et non justifiés sont une cause de rupture de contrat.

8.3 Conditions de paiement prestations d'origine externes au secteur : le Distributeur et le Fournisseur garderont respectivement 75% e 25% du profit net généré, la facturation au client final étant effectuée par le fournisseur.

9. Commandes, livraison, transport, transfert de la propriété des produits et transfert des risques

Les commandes de Produits du Distributeur seront confirmées par tout moyen écrit, généralement Email avec Devis accepté en pièce jointe).

Le Fournisseur s'engage à approvisionner le Distributeur en Produits conformément à ses commandes, dans un délai maximum de 4 semaines à compter de chaque commande, à condition toutefois que le Distributeur ait parfaitement exécuté toutes ses obligations contractuelles, notamment ses obligations de paiement. Le Fournisseur pourra refuser de livrer une commande en cas de manquement contractuel quelconque du Distributeur.

Les frais d'expédition, de transport, d'assurance, et tous autres frais liés à la livraison des Produits seront à la charge exclusive du Distributeur.



Il appartiendra au Distributeur de faire sans délai toutes constatations et réserves qui seraient appropriées auprès du transporteur et d'en informer par écrit le Fournisseur. Le transfert des risques du Fournisseur au Distributeur s'effectuera à la remise des Produits au Distributeur.

Le Fournisseur conservera la propriété des Produits jusqu'à leur paiement intégral par le Distributeur. Le droit de suite du Fournisseur s'appliquera également, le cas échéant, au prix ou à la partie du prix de revente de ces biens, ainsi qu'à l'indemnité d'assurance qui leur serait subrogée. Le Distributeur prendra toutes les mesures nécessaires pour en informer dûment ses créanciers en temps utile.

10. Durée du Contrat

Le Contrat entrera en vigueur dès sa signature par les deux Parties.

Il est conclu pour une durée déterminée de 12 mois à compter de sa signature par les deux Parties.

Le Contrat sera renouvelé tacitement par périodes successives d'une durée de 12 mois, sauf à ce qu'une Partie notifie à l'autre Partie, par lettre recommandée avec demande d'avis de réception, ou par tout autre moyen écrit suffisamment probant, sa volonté de ne pas renouveler le Contrat, au moins 3 mois avant le terme contractuel.

11. Résiliation anticipée du Contrat

Une Partie pourra mettre fin au Contrat unilatéralement et à effet immédiat, dans le cas où l'autre Partie n'aurait pas remédié à un manquement significatif à l'une quelconque de ses obligations contractuelles ou des obligations inhérentes à l'activité exercée, au plus tard 3 mois après la notification indiquant l'intention de faire application de la présente clause, adressée par lettre recommandée avec demande d'avis de réception ou par tout autre moyen écrit suffisamment probant.

12. Produits invendus à l'expiration du Contrat

Les Produits invendus à l'expiration du Contrat seront écoulés par le Distributeur.

13. Règles régissant le Contrat

12.1. Droit applicable et clause attributive de juridiction

Le Contrat est régi par le droit français. Il doit être appliqué et interprété conformément à ce droit.

En cas de litige quelconque en relation avec ce Contrat, les Parties attribuent une compétence exclusive aux juridictions de la ville de Grenoble, pour en connaître.

12.2. Intégralité de l'accord

Ce Contrat, qui exprime l'intégralité de l'accord des Parties relativement à son objet, annule et remplace tous précédents engagements, déclarations, promesses ou accords intervenus entre elles en relation avec cet objet.

12.3. Autonomie, adaptation et modification

Si l'une quelconque des stipulations de ce Contrat est nulle, la stipulation concernée ne sera pas appliquée mais les autres stipulations du Contrat resteront en vigueur.

Les Parties feront leurs meilleurs efforts pour négocier de bonne foi et avec diligence toute éventuelle modification du Contrat qui serait nécessaire, particulièrement en application de dispositions légales ou réglementaires impératives, ou d'une décision de justice ayant force de chose jugée.

En toute hypothèse, et notamment en cas d'application d'une règle impérative, il doit être tenu compte autant que possible de l'esprit, de la finalité et de l'effet utile du Contrat.

Le Contrat ne peut être modifié que d'un commun accord exprès, écrit et préalable des Parties, auquel cas toutes éventuelles modifications ou dérogations quelconques seront annexées au Contrat et en deviendront partie intégrante.

12.4. Renonciation

Le fait pour une Partie d'omettre de se prévaloir de l'une quelconque des stipulations du Contrat ne pourra être considéré comme une renonciation à s'en prévaloir.

12.5. Élection de domicile

Pour la réalisation des présentes et de leurs suites, chacune des Parties élit domicile en son siège social partout où il pourra être fixé.

En cas de modification, la Partie concernée en informera sans délai les autres Parties par lettre recommandée avec demande d'avis de réception.

12.6. Frais, droits et honoraires

Chaque Partie supporte les honoraires, frais et débours de ses avocats, conseils, comptables et autres experts respectifs, et toutes les autres dépenses engagées à l'occasion de la négociation, la préparation, la signature et l'entrée en vigueur des présentes, et des opérations et accords qui y sont visés.



Fait en Ornon, en deux exemplaires originaux rédigés en langue française, chaque Partie se voyant remettre un exemplaire original.
Aucun mot, chiffre ou autre signe n'a été barré, invalidé, modifié ou ajouté entre l'impression et la signature des exemplaires originaux.

Le Fournisseur
Pour : LNC
Nom : LEFEBVRE
Qualité : Directeur
Le :
à Ornon Signature :

Le Distributeur
Pour :
Nom : _____
Qualité : _____
Le _____
à _____
Signature :



LeNettoyageCryogénique
Distributeur exclusif ICESonic (France, Benelux, Suisse).

Thierry LEFEBVRE, Directeur Commercial : 06 0653 0515.
thierrylefebvre@nettoyagecryogenique-france.com

*LeNettoyageCryogenique, BP N°25, 38520 Le Bourg d'Oisans RCS : 339 876 575.
TVA intracommunautaire : FR75339876575
Site Internet : www.nettoyagecryogenique-france.com*

Accord de confidentialité

Entre l'entreprise **LeNettoyageCryogénique**, enregistrée sous le numéro RCS Grenoble 339876575, domiciliée à 38520, Le Bourg d'Oisans, représentée par Mr Thierry LEFEBVRE, son dirigeant, ci-après désignée comme le "Fournisseur",
Et la société [REDACTED], enregistrée sous le numéro [REDACTED], domiciliée représentée par ci-après désignée comme le "Distributeur".

Préambule

Le "Fournisseur" est spécialisé dans la vente de prestations, de formations commerciales et d'équipements de Nettoyage Cryogénique (NC).

Le "Distributeur" est spécialisé dans [REDACTED].

Le projet envisagé par les parties concerne la mise en œuvre de démonstrations au plan local d'équipements de NC pour le compte du Fournisseur.

Le "Fournisseur" et le "Distributeur" sont désireux de coopérer étroitement afin de réaliser ce projet.

Avant de conclure un contrat formalisant les conditions de leur collaboration, à laquelle seront éventuellement associés d'autres partenaires, les parties signataires du présent accord ont estimé nécessaire d'échanger entre elles des informations de nature confidentielle (toute information technique, industrielle ou commerciale non accessible au public, sous quelque forme que ce soit, se rapportant au projet ou à tout autre domaine concernant une des parties et communiquée à l'autre dans le cadre des échanges d'informations préalables à la conclusion du contrat de collaboration sur le projet). En conséquence de quoi, les parties se sont mises d'accord sur ce qui suit.

Article 1 : Objet de l'accord

Le présent accord a pour objet de définir les termes et les conditions dans lesquelles chaque partie s'engage à garder strictement secrètes toutes les informations confidentielles communiquées par l'autre partie.

Article 2 : Utilisation des informations confidentielles

Chaque partie s'engage à n'utiliser les informations confidentielles qui lui sont communiquées par l'autre partie que dans le cadre strict du projet et conformément aux buts fixés au préambule, sauf accord préalable et signé de l'autre partie.

Article 3 : Modalités de la confidentialité

Les parties s'engagent à prendre toutes les dispositions appropriées en vue d'éviter la divulgation des informations confidentielles. Ainsi, le personnel des parties ayant accès à des informations confidentielles dans le cadre du projet devra être tenu au secret professionnel le plus absolu. Ces informations confidentielles ne devront pas être laissées ou mises à la disposition de tiers (personnel n'ayant pas la nécessité d'en connaître la teneur dans le cadre de sa mission, fournisseurs, sous-contractants, sous-traitants...) sans accord préalable et écrit de l'autre partie. Si la communication est autorisée, les parties prendront toutes les précautions pour sauvegarder le secret. Cet engagement ne s'applique pas aux informations qui seraient :

- déjà connues de la partie qui les reçoit d'une autre source sans obligation de secret,
- tombées dans le domaine public,
- reçues avec autorisation de divulgation.

La partie invoquant un de ces cas doit pouvoir en apporter la preuve.

Article 4 : Propriété des informations confidentielles

Les informations confidentielles communiquées par une partie demeureront sa propriété exclusive. Leur communication ne pourra en aucun cas être considérée ou interprétée comme conférant un droit quelconque de propriété ou une licence d'exploitation, notamment pour des fabrications éventuelles ou un engagement à contracter. En conséquence, chaque partie s'interdit de déposer toute demande de titre de propriété industrielle pour des créations ou de revendiquer un droit sur les créations contenues dans les informations confidentielles communiquées par l'autre partie.

Article 5 : Durée de l'accord

Le présent accord prendra effet le [REDACTED] et demeurera en vigueur même après la signature du futur contrat de collaboration entre les parties et jusqu'à l'entrée des informations communiquées dans le domaine public, sauf dispositions contraires dans ledit contrat.

En cas de renonciation des parties à la signature du futur contrat de collaboration, ou si aucune convention relative à l'exécution du projet n'est exprimée, l'obligation de secret découlant du présent accord demeurera jusqu'à l'entrée des informations confidentielles dans le domaine public. Dans le cas d'une renonciation, tous les documents constituant des informations confidentielles devront être restitués dans les 2 mois de la décision de renonciation. Aucune copie ou photocopie ne devra être conservée. Chaque partie s'interdira l'usage ultérieur de tout ou partie desdites informations confidentielles. Les mêmes dispositions seront applicables à l'égard du ou des signataire(s) désirant se désengager du projet avant la signature du futur contrat de collaboration.



Article 6 : Modifications de l'accord

Le présent accord lie les parties en ce qui concerne l'échange d'informations confidentielles relative au projet, à l'exclusion de toute proposition ou engagement écrit ou verbal les précédant. Toute modification au présent accord ultérieurement à sa signature par le dernier des cosignataires ne pourra avoir lieu que par un avenant au présent accord.

Article 7 : Litiges

Les parties s'efforceront de résoudre à l'amiable les différends qui pourraient survenir dans l'interprétation ou l'exécution du présent accord. A défaut de résolution amiable, les litiges seront portés en première instance devant le Tribunal de Grande Instance de GRENOBLE.

La loi applicable au présent accord est la loi française.

Le présent accord est composé de 7 articles compilés en 1 page et réalisé en 2 exemplaires, chacun faisant foi comme original.

Fait à : le:

Pour le "Fournisseur"
Lu et approuvé

Pour le "Distributeur"
Lu et approuvé

Votre contact France, Benelux et Suisse : Thierry LEFEBVRE.
Responsable Commercial.
06 0653 0515.

thierrylefevre@nettoyagecryogenique-france.com

LeNettoyageCryogénique, BP N°25, 38520 Le Bourg d'Oisans
RCS : 339 876 575. TVA intracommunautaire : FR75339876575
Site Internet : www.nettoyagecryogenique-france.com



Annexe 1 : Tarif Distributeur pour 2018.

(Le tarif distributeur-prestataire n'est communiqué qu'aux candidats en fin de formation et après signature de l'Accord de confidentialité)



Annexe 2 :

Les formations des Distributeurs-prestataires

L'extraordinaire formation commerciale de LNC

**Les entreprises qui ne déploient pas (ou pas assez) ont toutes des lacunes commerciales.
Toutes, sans aucune exception.**

**Donc, si votre entreprise de NC ne se déploie pas,
c'est que votre stratégie commerciale n'est pas bonne!**

Un des aspects fondamentaux du partenariat LNC/Distributeur est que personne n'est "lâché" sans avoir au préalable subi les 2 formations technique et commerciale prévues au contrat (pour les débutants seulement; les candidats déjà rodés pourront ne suivre que la formation commerciale) . Quand vous devrez aborder de grandes entreprises pour leur proposer vos services (c'est là qu'est 95% du besoin, ne l'oubliez pas...) ou que vous aurez à négocier des contrats-cadre, ces formations vous positionneront comme interlocuteur crédible et légitime.

Voici les résultats que j'obtiens en appliquant scrupuleusement cette formation (vous les atteindrez très vite) :

-en 2013 et en 7 mois, 683 contacts téléphoniques établis, 130 ouvertures de dossier, 40 commandes (dont 4 contrats-cadre) de prestations

-en 2015 et en 4 heures de prospection, 43 coups de téléphone passés, 20 rendez-vous obtenus, 8 commandes (de prestations) passées pour un total de 47242€...(vous avez bien lu)

-en 2015 toujours, 17 commandes d'équipements obtenues en 2,5 mois sur un fichier de 450 prospects...

Ces performances sont, bien sûr, la conséquence logique de 35 années de vente et de Direction des ventes.

Elles sont à la portée de tous.

La formation commerciale de LNC est spécifique du NC. Elle est 100 % "orientée résultats". On est très loin des formations théoriques inapplicables en pratique comme j'en ai tellement vu le long de ma carrière...

La formation technique complète de HNC.

Avec cette formation, vous saurez tout sur le CO2, les techniques de NC, l'utilisation des équipements et des accessoires. Et les bonnes pratiques du NC. Vous connaîtrez la tenue d'un chantier, l'audit NC, les documents à renseigner, les normes en vigueur, la sécurité...

Un bon conseil pour finir : investissez en priorité dans votre formation.

C'est uniquement de ça que dépend votre réussite!

Vous les amortirez en une petite semaine de prestations...



À vous de jouer!

Le NC? Vous connaissez la musique : vous l'utilisez au quotidien.

Vous rêvez d'un équipement moins bruyant, moins lourd, moins gourmand et surtout beaucoup moins cher que ce qui se fait actuellement. Avec un

rendement équivalent, dans 95 % des applications.

SMART vous intéresse; vous appréciez :

-la possibilité de l'amortir rapidement en devenant Distributeur,

-la possibilité d'augmenter considérablement le nombre de vos contacts, donc des prestations et autres ventes futures,

-la possibilité de vous offrir une pub gratuite et permanente sur un site web extrêmement fréquenté.../...

Après l'avoir imprimé, renseignez le contrat ci-dessus (zones surlignées); paraphez la première page, datez, tamponnez et signez la deuxième en mentionnant : "Bon pour accord de collaboration". Répondez au questionnaire confidentiel ci-dessus. Renvoyez l'Accord de Confidentialité dûment renseigné, paraphé, tamponné, daté et signé.

Scannez ces documents, puis envoyez-les, à l'adresse : thierrylefevre@nettoyagecryogenique-france.com.

Dès réception de ces documents, **LNC** étudiera votre candidature et vous enverra dans les 48 heures son accord de principe.

Votre candidature sera définitivement validée dès encaissement sur le compte bancaire de **LNC** du package de départ décrit à l'article 1 du présent contrat.

Une démo?

Avant de vous décider, vous préférez assister à une démo?

C'est très simple : inscrivez-vous sur le calendrier (voir le site www.nettoyagecryogenique-france.com onglet "Démo"). À bientôt.

Des questions?

Convenons de ne réserver le téléphone qu'aux urgences.

Notre site www.nettoyagecryogenique-france.com a été patiemment conçu pour répondre à quasiment toutes vos questions.

Son architecture est intuitive et sa navigation, agréable.

Nous lui adjoindrons sous peu un onglet FAQ.

Merci d'utiliser le formulaire de contact pour poser vos questions.

Vous marchez avec nous ?

