

Le premier outil d'analyse  
stratégique d'entreprise à 360°  
Une solution 100% Digitale



## CONTRAT DE DISTRIBUTEUR

Entre

### A REMPLIR PAR LE CANDIDAT DISTRIBUTEUR AFFILIE

NOM : \_\_\_\_\_ NOM DE JEUNE FILLE : \_\_\_\_\_

PRENOM : \_\_\_\_\_

ADRESSE : \_\_\_\_\_

CODE POSTAL : \_\_\_\_\_ VILLE : \_\_\_\_\_

TEL (Domicile + Portable) : \_\_\_\_\_

E MAIL : \_\_\_\_\_

DATE DE NAISSANCE : \_\_\_\_\_ LIEU DE NAISSANCE : \_\_\_\_\_

NATIONALITE : \_\_\_\_\_

RAISON SOCIALE : \_\_\_\_\_

N° de SIRET : \_\_\_\_\_ Date : \_\_\_\_\_ Lieu : \_\_\_\_\_

### LE PARRAIN

NOM : \_\_\_\_\_ PRENOM : \_\_\_\_\_ N° DISTRIBUTEUR \_\_\_\_\_

ADRESSE : \_\_\_\_\_

CODE POSTAL : \_\_\_\_\_ VILLE : \_\_\_\_\_

TELEPHONE \_\_\_\_\_ E MAIL \_\_\_\_\_

ET

**La société BLUELINK SAS**, Siège social 15 route du Rhin 67100 STRASBOURG, au capital de 76 000€, Immatriculée auprès du R.C.S. de Strasbourg, sous le numéro Siret **813 922 887**, ayant le numéro de déclaration d'existence délivré par la Préfecture de Région Grand Est sous le n° **44 67 05768 67**, enregistré au Data dock, certifié par l'AFNOR e-Afaq, représentée par Monsieur Hervé LAMBERT, Directeur Général, ci-après **dénommé « BlueLink »**

**Il est convenu ce qui suit,**

### **Article 1 : Objet du contrat**

BlueLink est une société d'édition de logiciels applicatifs, une société de conseils, de formation et de prestations de services aux entreprises. Elle conçoit, commercialise et diffuse des diagnostics d'entreprise sous la marque OPTI-diag®. BlueLink s'appuie sur son réseau de distribution pour promouvoir ses produits. Les distributeurs affiliés à BlueLink ont personnellement obtenu les informations nécessaires à la présentation et à la commercialisation de la gamme de produits et plus particulièrement des questionnaires stratégiques OPTI-diag® à diffuser auprès d'entreprises.

**Le distributeur a pour mission de vendre la gamme de questionnaires OPTI-diag®** auprès d'entrepreneurs, d'entreprises ou de prescripteurs (courtiers en financement, assureurs, corporations professionnelles, syndicats, associations, experts comptables, banques...), qui sont intéressés pour réaliser pour eux même ou faire réaliser pour un tiers, un diagnostic en ligne 100% automatisé.

Accès [www.opti-diag.fr](http://www.opti-diag.fr)

BlueLink s'engage à rémunérer le distributeur sur le CA généré par la vente des questionnaires **Opti-diag®** du distributeur au titre de ses ventes personnelles, et au titre de celles générées par son équipe.

Le présent contrat ainsi que le plan de rémunération constituent le contrat de distribution liant le distributeur à la société BlueLink.

Opti-Diag est la première solution  
**dédiée aux chefs d'entreprise** conçue  
par des chefs d'entreprise.

- > Fixer des objectifs
- > Développer vos affaires en toute tranquillité
- > Réfléchir et améliorer votre organisation
- > Sécuriser financièrement votre entreprise
- > Trouver de nouvelles idées et innover
- > Vendre toujours plus et mieux

## ANNEXE 2 - PLAN DE REMUNERATION

Instructions

*Reporting d'activité : mensuel*

*Remise à zéro des compteurs chaque mois*

CA PERSONNEL OPTI-diag®	% sur CA	
de 1 à 5	25%	
de 6 à 10	30%	
de 11 à 25	35%	
de 26 à 50	40%	
au-delà de 50	45%	
CA EQUIPE OPTI-diag®	% sur CA 1ère génération	% sur CA 2ème génération
1 à 5 000€	4	1
5 001 à 10 000€	6	2
10 001 à 25 000€	8	3
25 0001 à 50 000€	10	4
de 50 001 à 100 000€	12	5
au-delà de 100 001 €	14	6