

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

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