L'entreprise :

LeNettoyageCryogénique,

son dirigeant :

Thierry LEFEBVRE,

le projet :

déployer le Nettoyage Cryogénique en le démocratisant.

LeNettoyageCryogénique

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

Thierry LEFEBVRE

Thierry LEFEBVRE est son directeur. Il est aussi formateur commercial (N°DIRRECTE 82 38 06055 38) et a formé de nombreux dirigeants ou créateurs d'entreprises sur le marché du NC. (www.nettoyagecryogenique-france.com et www.formationartdevendre.com)
35 années de vente et de Directions Commerciales. 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 4500€.. ! 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 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)..! 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 n'auront bientôt plus d'autre choix pour nettoyer leurs équipements de production que...le NC.

Donc vous, donc nous…

*Il n'est 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 confortés dans notre volonté de **démocratiser** le NC.
Nous mettons sur le marché un équipement incroyablement efficace à un prix incroyablement bas (4490€) : 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, elle aussi.

*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 son équipement et les services associés au juste prix.

D'où l'idée des Démo-centers locaux. D'où l'idée des Distributeurs-prestataires.
D'où **nous avons besoin de vous**.

Pourquoi devenir Démo-center ?

En devenant notre Démo-center, vous :
-acquèrez un équipement fiable, performant à prix "Démo-center" (vous verrez que, quand vous y aurez goûté, vous en aurez vite marre de trimbal-ler des équipements de 90kilos, qui font tant de bruit, consomment des monta-gnes 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!)
-encaissez des commissions sur les "ventes suite à démos" telles que le retour sur l'investissement de SMART sera de moins de 3 mois, -réalisez de plus en plus de prestations, vendez de plus en plus de glace carbonique… -constatez que vos profits augmentent régulièrement (c'est une loi du marketing),
-bénéficiez de campagnes de pub gratuites puisque vos nom, adresse et logo seront vus régulièrement par des milliers de clients potentiels, -voyez votre fichier clientèle progresser énormément sans aucune action commerciale de votre part, sans aucun coût,
-êtes en position idéale pour profiter de la croissance prévue de **LNC** (la demande en équipement de NC a bas coût est gigantesque)...

...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 CO_2 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 CO_2 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. **LeNettoyageCryogénique**, 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 marg e qu'en vendant peu d'équipements fortement margés, comme aujourd'hui.
4. Le "Démo-Center" 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 **LNC**.

La fonction commerciale automatisée de LNC

LNC effectuera 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 généreront 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.

Avant la Démo :
Les destinataires sont invités à se rendre sur un site web spécialement conçu dans le cadre de l'objectif de démocratisation du NC. Une personne ou une entreprise intéressée par une démo cherche sur ce site le Démo-center qui lui correspond et s'inscrit sur son calendrier spécifique.
Le Démo- Center accuse alors réception de la date de démo choisie et de l'heure approximative d'arrivée du client. Il enregistre aussi les pièces sur lesquelles le client souhaitera faire des essais.

La Démo :
-arrivée client, café d'accueil en salle de réunions,
-présentation Powerpoint et vidéos d'applications (facultatif, 15 minutes),
-démonstration de l'équipement et des accessoires (20 minutes),
-retour en salle de réunions pour prises en compte des besoins précis.

Après la Démo :
Le Démo-Center envoie les informations collectées à **LNC** qui rédige et passe le devis au client en mettant en copie le Démo-Center.
LNC relance le client, s'assure du suivi commercial (jusqu'à parfait paiement) en mettant toujours en copie le Démo-Center.

Prestations annexes

Au moment de la commande, le client définit les modalités de livraison/mise en service/formation qui lui conviennent.
Il peut décider de venir retirer son équipement au Démo-Center.

Mais le plus souvent, il :
-demande une livraison en ses murs,
-demande une mise en service,
-demande la formation de son personnel aux bonnes pratiques du NC.

Contrat de service Démo-Center

Ce contrat a pour but d'établir un cadre contractuel à la relation de partenariat entre :
-**LeNettoyageCryogénique**, domiciliée à Bourg d'Oisans (38520), RCS 339876575, représentée par Thierry LEFEBVRE, son Directeur, ci-après nommé **LNC** d'une part et
-une entreprise locale, spécialisée en Nettoyage Cryogénique (fabricant de glace carbonique ou prestataire) ou non (sous condition de formation par **LNC**)

ci-après nommé Démo-center (DC) d'autre part. domiciliée , représentée par

Il est convenu ce qui suit

-1- ARTICLE 1 : démonstrations
LNC confie au Démo-center les démonstrations demandées sur son site Internet www.nettoyagecryogenique-france.com par les prospects de sa zone géographique. Le Démo-center déclare connaître le NC et disposer de ce qui est nécessaire pour recevoir de la clientèle (voir questionnaire ci-dessous).

-2- ARTICLE 2 : produits
Les produits dont les démonstrations sont confiées au Démo-Center sont principalement l'équipement ICEsonic "SMART" et ses accessoires. Le Démo-center pourra être amené à promouvoir les autres équipements de la gamme ICEsonic de même que les formations technique et commerciale de **LNC**
Seule la démonstration est confiée au Démo-center, les devis, relances, factures etc...restant, du ressort de **LNC**.

-3- ARTICLE 3 : locaux
Le Démo-center déclare disposer :
-de locaux propices à la réception de clientèle (bureaux, WC, parking et si possible salle de réunions). Ces locaux peuvent très bien faire partie du logement personnel du Démo-center s'il y a établi son entreprise.
-d'air comprimé sec et déshuilé pour alimenter l'équipement SMART (à partir de 300l/minute et maximum 8-12 bars de pression).
Le Démo-center devra présenter chaque année à **LNC** sa quittance d'assurance responsabilité civile.

-4- ARTICLE 4 : formation
LNC assurera la formation SMART du Démo-center dès la signature du prèsent contrat. **LNC** assistera le Démo-center lors de la première journée de démos.

-5- ARTICLE 5 : équipement de démonstration
À la signature du contrat, le Démo-center devra acquérir un équipement SMART et l'ensemble de ses accessoires : buses plate et rondes, buse de fragmentation, kit abrasif…/...(voir sur le site www.nettoyagecryogenique-france.com le kit "La totale") :
-au prix spécial Démo-center indiqué sur son devis,
-aux conditions de règlement habituelles, soit 50% à la signature du contrat et 50%, 48heures avant mise en livraison.

-6- ARTICLE 6 : démo-day et communication d'informations
Le Démo-center choisira, dans la semaine, le jour de démonstration (démo-day) qui lui convient. Ce jour de démo fera l'objet d'une communication sur le site de **LNC**. Sur ce site seront également communiquées les coordonnées complètes du Démo-center, son website éventuel, une photo éventuelle et toute modalité spécifique du Démo-center, l'ensemble constituant une publicité permanente et gratuite à son profit.

-7- ARTICLE 7 : vidéos de démonstration
Le Démo-center réalisera, chaque fois que c'est possible, et en accord avec le client, des vidéos d'applications spécifiques idéalement au format 16-9/1080p, pour les intègrer au site **LNC**.

-6- ARTICLE 6 : information de LNC
Le Démo-center s'engage pendant la durée du contrat, à informer régulièrement **LNC** des décisions, demandes de devis, demandes d'informations, questions diverses des clients et prospects reçus pour démonstrations; de même que des éléments utiles dont il pourrait avoir connaissance lors de l'exécution de celles-ci concernant notamment les produits et services contractuels, les besoins du marché, la concurrence...sans que cette liste soit limitative.

-7- ARTICLE 7 : information du Démo-center
LNC s'engage pendant toute la durée du présent contrat, à apporter au Démo-center toutes les informations et l'assistance nécessaires à l'accomplissement de la mission citée à l'article 1 ci-dessus, qu'elles relèvent des produits, des services, des techniques ou des méthodes de vente.
LNC informera le Démo-center des commandes passées sur son secteur et de tout autre événement concernant ses clients.
LNC confiera au Démo-center les documentations (dématérialisées) des équipements concernés et tous autres documents nécessaires.
LNC maintiendra le Démo-center informé du moindre changement tarifaire ou de délai pour que ce dernier en informe ses prospects et clients.

-8- ARTICLE 8 : fichier de clientèle
Les clients enregistrés année après année pour le compte de **LNC** resteront la propriété de **LNC**. **LNC** accepte cependant que, durant le contrat, le Démo-center contacte ces clients et prospects pour leur offrir des services spécifiques, dès lors que ces services n'entrent pas en concurrence frontale avec ceux que **LNC** promeut. Le Démo-center pourra notamment vendre ses services de prestations ou de fabrication de glace carbonique. Les commandes "futures" passées à **LNC** par un client (ayant assisté à une démonstration dans le Démo-center et acheté un premier équipement) n'ouvriront pas droit à rétribution du Démo-Center sauf si une démonstration par le Démo-center est effectuée préalablement à la vente. Seule la commande initiale ouvre droit au versement de commissions. Le bon sens commercial l'emportera toujours : si un client passe une commande SMART dans laquelle il oublie une buse, la commande de buse qui s'ensuit ouvrira droit à commission.

-9- ARTICLE 9 : rémunération du Démo-center
En contrepartie des services fournis par le Démo-center, celui-ci percevra une commission sur chaque vente effectuée suite à démo par ses soins. Elle sera versée sans délai sur le compte bancaire du Démo-center (puisque chaque commande est payée sans délai à **LNC**) par virement à titre explicite. Le Démo-center recevra sur demande un relevé mensuel des commissions versées.
Au 1er Janvier 2018, la rémunération s'établit comme suit :
-SMART : 300€,
-buse ronde : 30€,
-buse plate : 60€,
-buse de fragmentation : 100€,
-buse "3 fois 120°" : 60€,
-régulateur de pression : 30€,
-kit abrasif : 150€,

-disque 15, 25 ou 50k : 20€
Ainsi un client qui commanderait le kit "Marteau" (voir www.nettoyagecryogenique-france.com) suite à démonstration représente pour le Démo-center une commission nette de (300+30+150+20)= 500€.

-10- ARTICLE 10 : rémunération des "annexes"
Les prix des équipements ICEsonic sont bas et imposés. Toutes les prestations "annexes" sont facturées le plus souvent aux frais réels. Sont dites "annexes", les missions de livraison, d'installation et de formation au Démo-center ou sur site client.
Le client accompagne sa commande d'un versement de 50% du montant de l'équipement et de ses accessoires et il précise les annexes souhaitées; **LNC** réalise le devis correspondant et émet, 48H00 avant mise en livraison la demande de versement final incluant les annexes.
Un client qui souhaite une mise en service et formation au Démo-center est facturé 500€ (répartis également entre **LNC** et le Démo-center).
Mais si le Démo-center doit livrer/installer/former sur site client, il peut facturer au client final son déplacement sur une base de 0,595€ par kilomètre auxquels s'ajoutent les autres frais réels (péage, restauration…).

-11- ARTICLE 11 : déclaration d'indépendance réciproque
Les parties déclarent qu'elles sont et demeureront, pendant toute la durée du contrat, des partenaires professionnels indépendants, assurant chacun les risques de sa propre exploitation.

-12- ARTICLE 12 : comportement loyal, de bonne foi, non concurrence, accord de confidentialité
*Les parties s'engagent à toujours se comporter l'une envers l'autre comme des partenaires loyaux et de bonne foi et notamment à s'informer mutuellement de toute difficul-té qu'elles pourraient rencontrer dans le cadre de l'exécution du présent contrat.
*Pendant le présent contrat, puis ensuite pour une période de 24 mois suivant sa rupture, le Démo-center s'interdira de s'intéresser, sauf accord préalable et écrit de **LNC**, à des activités concurrentes de celles développées par **LNC** (notamment la démonstration et la vente d'équipements concurrentiels) et refusera tout autre mandat de représentation.
*Dans le cas où un Démo-center 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.

-13- ARTICLE 13 : évolution vers un contrat de distribution
Le présent contrat pourra évoluer vers un contrat de distribution exclusive sur un territoire donné. Celui-ci est plus rémunérateur que le contrat de Démo-center, mais plus exigeant en termes de :
-pack de départ,
-stockage des équipements,
-moyens commerciaux mis en œuvre,
-partenariat complet via formation très spécifique, etc...

-14- ARTICLE 14 : formations complémentaires
LNC est aussi un expert en formation commerciale (www.formationartde vendre.com) ; ces formations sont orientées 100 % résultats. Une formation spécifique du NC offre des résultats spectaculaires en termes de prospection, acquisition de clientèle, amélioration des marges, organisation générale, optimisation de la fonction commerciale etc...Des conditions particulières seront offertes aux Démo-centers.

-15- ARTICLE 15 : cession du contrat
Le présent contrat étant conclu "Intuitu personae", les droits et obligations en résultant ne pourront être transférés par le Démo-center à quelque titre, sous quelque forme (notamment cession des fonds de commerce, apport en société, cession de titres) et à quelque personne que ce soit, sans l'accord préalable et écrit de **LNC**.

-16- ARTICLE 16 : durée du contrat
Le présent contrat qui prend effet à compter du est conclu pour une durée indéterminée.
Chaque partie pourra y mettre fin à tout moment, par LAR, moyennant préavis de un mois pour la première année, de deux mois pour la seconde année et les suivantes. **-17- ARTICLE 17 : conséquences de la cessation du contrat**

À l'expiration du présent contrat, pour quelque cause que ce soit, les parties se retrouveront placées dans la situation antérieure à celle de la signature de celui-ci. Le Démo-center s'engage à restituer à **LNC** l'ensemble des documents, matériels et informations confiés pour l'exécution du contrat.

-18 ARTICLE 18 : compétence juridictionnelle
Tous les litiges auxquels le présent contrat pourrait donner lieu seront soumis aux tribunaux de GRENOBLE.

-19- ARTICLE 19 : documents annexes
De convention exprès entre les parties, tous les documents annexés au présent contrat (Accord de Confidentialité) en font partie intégrante et sont considérés comme formant un ensemble indivisible et indissociable.

-20- ARTICLE 20 : nullité partielle
La nullité d'une des stipulations du présent contrat ne pourra entraîner l'annulation de ce dernier dans son ensemble. En cas d'annulation d'une clause, les parties s'efforceront de re-négocier une clause économiquement équivalente.

Fait à le en deux exemplaires originaux.

Pour **LNC**
Mr Thierry LEFEBVRE, Directeur

Pour le Démo-center
M

LNC
Distributeur exclusif ICEsonic (France, Benelux,Suisse).
Thierry LEFEBVRE, Directeur Commercial : 06 0653 0515.
thierry lefebvre@nettoyagecryogenique-france.com

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

Accord de confidentialité

Entre l'entreprise **LeNettotageCryogénique**, 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 "Communiquant",
Et la société , enregistrée sous le numéro , domiciliée représentée par ci-après désignée comme le "Communicataire".

Préambule

Le "Communiquant" est spécialisé dans la vente de prestations, de formations commerciales et d'équipements de Nettoyage Cryogénique (NC).
Le "Communicataire" est spécialisé dans .
Le projet envisagé par les parties concerne la mise en œuvre de démonstrations au plan local d'équipements de NC pour le compte du Communiquant.
Le "Communiquant" et le "Communicataire" 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 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 "Communiquant"
Lu et approuvé

Pour le "Communicataire"
Lu et approuvé

Questionnaire

Nom de l'entreprise :
Adresse de l'entreprise :
Année de création :
Quel est(sont) le(s) métier(s) de l'entreprise :
Nombre d'employés :
Nom et prénom du(des) dirigeant(s) :
Téléphone fixe : Téléphone portable : Adresse courriel :

Êtes vous équipé :
-d'un blaster : Marque : Type : Date d'achat :
-d'un pelletizer : Marque : Type : Date d'achat :
Êtes-vous lié à ce(s) fournisseur(s) :
Êtes-vous partenaire d'un gazier :

Disposez-vous de locaux aptes à recevoir des visites de prospects (notamment emplacements de parking, cabinet de toilette, WC…) :
Disposez-vous d'un réseau d'air comprimé [SMART fonctionne à partir de 300L/min (air sec et déshuilé) et 12 bars maxi] :
Disposez-vous d'une salle de réunion : D'un projecteur vidéo :
Disposez-vous d'équipements pour réaliser des vidéos d'application :

Si votre entreprise de NC ne se développe pas aussi vite que vous le souhaiteriez pour des raisons commerciales (prospection, relations clientèle, amélioration des marges, organisation...), seriez-vous intéressé par une formation commerciale spécifique du NC, extrêmement efficace et orientée 100 % résultats (www.formationartdevendre.com) :

Merci de ne répondre (en caractères majuscules) qu'aux questions que vous jugez pertinentes.
Le but de ce questionnaire n'est pas de vous fliquer mais de vérifier votre adéquation aux responsabilités du Démo-center et aux intérêts de **LeNettoyageCryogénique**.

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 Demo-center,
-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 : thierrylefebvre@nettoyagecryog enique-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 acceptée dès encaissement sur le compte bancaire de **LNC** de l'acompte de 50 % de l'équipement de démos.

Je reviendrai vers vous très vite pour fixer ensemble une date de formation possible.

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.

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

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

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