



88 rue d'Eaubonne
95100 ARGENTEUIL
Tél : +33.(0)1.34.11.20.97
contact@derternet.com
http://www.derternet.com

Programme revendeurs

(document version 1.0.1 / 19 novembre 2007)

1) Description du service

En tant que groupe commercial ayant des activités dans l'hébergement Internet et les produits hightech et électroniques/informatiques, DERTERNET fournit à ses revendeurs des services Internet et des produits électroniques/informatiques dans le but qu'ils les revendent dans leurs pays ou auprès de leurs clients habituels ou potentiels.

2) Partenariat

Le programme revendeurs DERTERNET est un programme rémunérateur. Le revendeur s'engage à développer et à promouvoir les produits et services DERTERNET. Il est ouvert à tous.

3) Les engagements de DERTERNET

DERTERNET s'engage à fournir à ses revendeurs de l'information et des documents concernant ses produits et services.

DERTERNET fournit à ses revendeurs toutes les informations d'ordre commercial lui permettant de développer ses ventes : documentation commerciale, conseils par e-mail (contact@derternet.com), flashs d'information, images des produits, ...

DERTERNET offre la possibilité au revendeur de vendre les produits et services sous marque blanche. Ce concept lui permet de vendre sous son nom les produits et services DERTERNET.

Le revendeur est autorisé à reprendre les informations sur les sites web de DERTERNET et à les traduire.

Le revendeur a l'autorisation d'utiliser les documents commerciaux de DERTERNET en les mettant à son nom et en les traduisant.

DERTERNET s'engage à assurer un support technique gratuit par e-mail (support@derternet.com) ou par fax (+33.1.34.10.13.74)

DERTERNET s'engage à fournir des informations au revendeur afin qu'il apprenne à bien gérer son entreprise et à bien vendre les produits (informations envoyées spontanément ou sur demande du revendeur) ainsi qu'à lui expliquer le principe du châssis des affaires (sur demande du revendeur).

4) Les engagements du revendeur

Le revendeur accepte de recevoir des informations et des documents de la part de DERTERNET.

Ces informations ont pour but de permettre au revendeur de mieux connaître les produits et comment les vendre.

Le revendeur s'engage à disposer de ressources matérielles, financières et humaines suffisantes pour assurer le support technique des produits et services auprès de ses clients et leur permettre d'acquérir une maîtrise des systèmes.

Il devra assurer ce support technique par tous moyens à sa convenance et rapporter les incidents non résolus à DERTERNET.

Le revendeur s'engage à répondre à chacune des demandes de renseignement d'un client ou prospect, à lui réserver le meilleur accueil et à mettre en œuvre toutes les actions nécessaires à la promotion efficace des produits et services DERTERNET.

Le revendeur s'engage à fournir des informations justes et sincères et informera DERTERNET si ses coordonnées changent.

Le revendeur est seul responsable de ses commandes. Une fois le règlement effectué, il n'est plus possible de modifier la commande.

Une commande peut être modifiée tant qu'elle n'a pas été payée.

Le revendeur s'engage à tenir informée DERTERNET de l'évolution de son business et de la réaction du marché qu'il prospecte.

5) Utilisation du programme revendeurs

L'objet du présent contrat est fixé à la revente des produits et services DERTERNET seulement, pour l'usage exclusif du revendeur désigné et ne s'étend à aucune autre personne physique ou morale. Le revendeur peut céder le contrat à un tiers mais re

Le revendeur n'est pas obligé de revendre tous les produits et services de DERTERNET. Il a le droit de choisir les filiales de DERTERNET avec lesquelles il a envie de travailler ou de se concentrer.

6) Garanties

Compte tenu de la nature des services réseaux et ou produits ayant un rapport avec les réseaux informatiques, DERTERNET ne peut être tenue responsable de soucis de réseaux.

Le revendeur fait son affaire personnelle de la protection de ses données. Soit quant à leur sauvegarde, soit quant à leur divulgation inopportune.

L'utilisation de toute information reçue par le revendeur se fait sous son entière responsabilité et interprétation. DERTERNET décline toute responsabilité sur l'exactitude, la compréhension et/ou la traduction des informations reçues par le revendeur.

7) Modification du contrat

DERTERNET se réserve le droit de modifier les termes ci-dessus, les conditions du contrat et ou les remises accordées, en envoyant un nouvel exemplaire au revendeur.

Le revendeur pourra résilier son contrat à cette occasion si les nouvelles conditions ne sont plus en accord avec sa façon de mener son business.

8) Durée du contrat et portée

Le contrat est souscrit pour une durée indéterminée. Il est immédiatement résilié en cas d'arrêt d'activité d'une ou l'autre des parties.

Il peut être également résilié à tout moment en informant l'autre partie par e-mail ou fax (par exemple si le revendeur ne vend pas au moins 1 produit ou service par mois).

Tout litige serait de la compétence exclusive du tribunal dont relève le siège social de DERTERNET.

9) Augmenter ses revenus et circulation des produits

En offrant à ses clients et prospects de nouveaux produits et services, le revendeur peut espérer augmenter ses revenus.

Cela se fait avec peu d'investissement et sans risque et permet de fidéliser sa clientèle en lui proposant régulièrement des nouveautés.

Avec la marque blanche, vous vendez ces produits et services en votre propre nom et pouvez appliquer soit les mêmes tarifs que DERTERNET avec la remise accordée, soit des tarifs plus élevés.

Les remises accordées par DERTERNET vont de -5% sur le prix public affiché à -20%.

La remise dépend du produit et des quantités revendues par le revendeur.

Un bon revendeur peut donc espérer jusqu'à 20% de marge sur certains produits s'il arrive à en vendre un certain nombre par mois.

Pour les produits physiques (matériel électronique et informatiques, livres, ...), le revendeur comprend qu'il devra assumer les frais correspondants à l'emballage et au transport.

Ces frais peuvent bien sûr être refacturés aux clients finaux lors des livraisons par la Poste ou transporteur privé.

Les remises ne sont accordées que si le produit ou service est revendu à un client du revendeur (dans ce cas une fiche client final sera créée dans le système de DERTERNET et toute facturation sera envoyée au revendeur correspondant).

Les remises ne sont pas accordées lorsque le produit ou service est destiné au compte du revendeur. Les remises ne peuvent pas être accordées sur des services Internet déjà en place au moment de la signature du présent contrat.

10) Acceptation et refus d'intégration

DERTERNET se refuse le droit de refuser un revendeur à sa seule discrétion. Dans le cas où cela arriverait, le candidat revendeur serait informé par e-mail.

Signature

Prénom =

Nom de famille =

Adresse e-mail =