

PRECISION

CONDITIONS GÉNÉRALES DE VENTE

Entrée en vigueur : [date]

Les présentes Conditions Générales de Vente (ci-après les « CGV ») s'appliquent entre :

La société Precision, **société par actions simplifiée**, au capital de 1 000 euros, immatriculée au Registre du Commerce et des Sociétés de Paris sous le numéro 101 940 112, dont le siège social est situé 54 rue des Acacias, 75017 Paris, représentée par Vianney Fritsch, Président, et Hugo Frion, Directeur Général, dûment habilités,

Ci-après dénommée « Precision » ou « le Prestataire » ;

Et,

Le Client de la société Precision, tel qu'identifié au Bon de Commande ;

Ci-après dénommé « le Client » ;

Dénommés ensemble « les Parties ».

PRÉAMBULE

Precision propose à des professionnels un service de prospection commerciale multicanale externalisée (cold email, LinkedIn, téléphone, agents IA) ayant pour objectif de générer des opportunités commerciales qualifiées pour le compte de ses Clients.

Le recours aux services de Precision implique, pour le Client, d'avoir préalablement pris connaissance des présentes CGV et de les avoir acceptées expressément et sans réserve.

Les présentes CGV sont accessibles à tout moment sur le site internet de Precision (get-precision.com/cgv).

Article 1 – Définitions

« **Bon de Commande** » ou « **Devis** » : document signé entre le Client et Precision définissant la durée du contrat, les services commandés, les conditions tarifaires, les objectifs opérationnels et les spécificités de la mission. Le Bon de Commande fait partie intégrante du Socle Contractuel.

« **Contact** » : données professionnelles d'un prospect (nom, prénom, email professionnel, téléphone professionnel, fonction, entreprise) collectées et traitées par Precision dans le cadre de sa mission.

« **Date Anniversaire** » : date anniversaire du contrat, correspondant au premier jour de la Phase d'Onboarding tel que défini au Bon de Commande.

« **Force Majeure** » : événement extérieur aux Parties, imprévisible et irrésistible, de nature à empêcher l'exécution normale du contrat, au sens de l'article 1218 du Code civil.

« **Force Majeure Numérique** » : pannes, indisponibilités ou limitations imposées par des plateformes tierces (LinkedIn, Google, outils d'envoi), incidents techniques (DNS, SMTP), changements de politique de plateformes affectant la prospection, ou attaques informatiques.

« **ICP** » (**Ideal Customer Profile**) : profil type de prospect défini conjointement par les Parties lors de la phase d'onboarding.

« **Machine Outbound** » : ensemble du dispositif de prospection commerciale multicanale conçu, déployé et opéré par Precision pour le compte du Client.

« **Rendez-vous Qualifié** » : rendez-vous répondant aux critères cumulatifs définis à l'article 8.2 des présentes.

« **Séquence** » : plan d'actions de prospection défini par Precision, comprenant l'ensemble des messages et points de contact prévus sur un segment donné.

« **Segment** » : audience de prospects regroupés selon des critères firmographiques, fonctionnels ou comportementaux.

« **Socle Contractuel** » : ensemble formé par les présentes CGV, le Bon de Commande et tout avenant signé par les Parties. En cas de contradiction, le Bon de Commande prévaut.

Article 2 – Objet

Les présentes CGV ont pour objet de définir les termes et conditions applicables aux services de prospection commerciale externalisée développés et commercialisés par Precision.

Elles forment, avec le Bon de Commande, le Socle Contractuel régissant la relation entre les Parties.

Article 3 – Entrée en vigueur et durée

3.1 – Prise d'effet

Les présentes CGV prennent effet à la date de signature du Bon de Commande par le Client.

3.2 – Durée

La durée du contrat est fixée dans le Bon de Commande. Sauf stipulation contraire du Bon de Commande, le contrat est conclu pour une durée initiale déterminée.

3.3 – Renouvellement

Sauf dénonciation par l'une ou l'autre des Parties dans les conditions prévues à l'article 10, le contrat se renouvelle tacitement pour une durée identique à la durée initiale.

3.4 – Suspension

En cas de suspension des prestations à la demande du Client, la durée du contrat n'est pas prolongée, sauf accord écrit contraire des Parties. La suspension ne suspend pas les obligations de paiement, sauf convention expresse contraire.

Article 4 – Description des services

L'intervention de Precision se décompose en plusieurs phases dont le détail, le calendrier et le périmètre sont précisés au Bon de Commande.

4.1 – Phase préparatoire : onboarding et set-up technique

Cette phase permet à Precision de comprendre l'activité du Client, de définir l'ICP, d'élaborer la stratégie de prospection et de mettre en place l'infrastructure technique nécessaire (domaines d'envoi, configuration DNS, warmup, outils d'automatisation, intégrations CRM).

Le Client s'engage à se rendre disponible et à fournir les éléments demandés dans les délais convenus. Tout retard imputable au Client n'a pas pour effet de décaler le démarrage de la phase suivante, mais simplement de réduire la durée effective de l'onboarding.

4.2 – Phase d'exécution opérationnelle

Precision réalise l'ensemble des actions de prospection multicanale convenues, incluant notamment :

- Constitution, enrichissement et segmentation de bases de données de prospects
- Rédaction et envoi de séquences email multi-étapes
- Prospection LinkedIn (connection requests, messages, InMails)
- Prospection téléphonique et agents IA vocaux (selon le Bon de Commande)
- Gestion des réponses, qualification et prise de rendez-vous
- Transmission des leads qualifiés avec fiche de synthèse

4.3 – Reporting

Precision fournit un reporting régulier au Client selon les modalités définies au Bon de Commande (hebdomadaire, mensuel, dashboard en temps réel).

4.4 – Services additionnels

Des prestations additionnelles peuvent être proposées par Precision (segment supplémentaire, agents IA vocaux, migration CRM, etc.). Ces prestations font l'objet d'une facturation complémentaire et d'une mise à jour du Bon de Commande.

4.5 – Représentation et licence de marque

Le Client autorise expressément Precision, pour la durée du contrat, à contacter les prospects en son nom, à configurer des signatures email au nom du Client ou d'un collaborateur désigné, à utiliser son logo et ses éléments visuels dans les communications de prospection. Cette autorisation constitue une licence d'usage limitée, non exclusive et non transférable, automatiquement révoquée à la fin du contrat.

Article 5 – Propriété intellectuelle

5.1 – Propriété de Precision

Precision reste propriétaire exclusif de l'ensemble de ses méthodes, savoir-faire, outils, workflows, modèles, scripts, séquences, templates, contenus rédactionnels, bases de données constituées et enrichies, noms de domaine créés pour la prospection, paramétrages et configurations des outils, ainsi que de toute amélioration ou développement réalisé dans le cadre de la mission.

Aucun droit de propriété n'est transféré au Client, même partiellement. Le Client s'interdit de réutiliser, copier ou transmettre à un tiers les éléments propriété de Precision après la fin du contrat.

5.2 – Propriété du Client

Le Client reste propriétaire exclusif de ses documents internes, contenus marketing existants, éléments de marque, données commerciales internes et informations stratégiques qu'il communique à Precision.

5.3 – Rendez-vous qualifiés

Le Client peut exploiter librement les rendez-vous qualifiés transmis par Precision. Toutefois, cette exploitation ne confère au Client aucun droit sur les données brutes, les scripts, les méthodes ou les workflows utilisés par Precision.

Article 6 – Conditions financières

6.1 – Tarification

Les conditions tarifaires (forfait mensuel, commissions éventuelles, options) sont définies exclusivement dans le Bon de Commande. Les prix sont exprimés en euros et hors taxes.

6.2 – Facturation et paiement

La facturation est mensuelle, à terme à échoir (en début de mois). Les factures sont payables à réception, sauf mention contraire au Bon de Commande. Le paiement s'effectue par virement bancaire aux coordonnées indiquées sur chaque facture, ou par prélèvement SEPA si convenu entre les Parties.

6.3 – Retard de paiement

Tout retard de paiement entraîne de plein droit et sans mise en demeure préalable :

1. L'application de pénalités de retard au taux d'intérêt légal en vigueur majoré de dix (10) points ;
2. Le versement d'une indemnité forfaitaire de recouvrement de quarante (40) euros par facture, conformément à l'article L. 441-10 du Code de commerce ;
3. La faculté pour Precision de suspendre immédiatement l'exécution des prestations jusqu'à régularisation complète, sans que cette suspension ne puisse ouvrir droit à indemnité ;
4. L'exigibilité immédiate de toutes les sommes restant dues par le Client.

Article 7 – Obligations des Parties

7.1 – Obligations communes

Chaque Partie s'engage à exécuter le contrat avec loyauté et bonne foi, à ne pas porter atteinte à l'image de l'autre Partie, et à informer l'autre de tout événement susceptible d'affecter l'exécution du contrat.

7.2 – Obligations du Client

Le Client s'engage notamment à :

- Fournir les éléments nécessaires à la mission (pitch, documentation, accès CRM, logo, charte graphique, lien agenda) dans un délai de sept (7) jours calendaires après chaque demande de Precision ;
- Compléter le document d'onboarding à réception ;
- Communiquer de manière transparente les statistiques nécessaires au suivi de la mission ;

- Mentionner Precision dans sa charte RGPD ou sa Privacy Policy si Precision collecte des données personnelles pour son compte ;
- Ne pas utiliser les services de Precision à des fins illégales, illicites ou contraires aux bonnes mœurs ;
- Révoquer tous les accès fournis à Precision dans les quarante-huit (48) heures suivant la fin du contrat.

Tout retard imputable au Client dans la fourniture des éléments décale proportionnellement les délais de la mission et suspend les engagements opérationnels de Precision pendant la période de retard, sans ouvrir droit à remboursement.

7.3 – Obligations de Precision

Precision est tenue à une **obligation de moyens renforcée** au titre de laquelle elle s'engage à déployer l'ensemble des actions, méthodes, outils et bonnes pratiques nécessaires pour atteindre les objectifs définis au Bon de Commande.

Le Client reconnaît expressément que Precision ne saurait lui garantir un retour sur investissement, une augmentation de ses rendez-vous, une hausse de performance ou une augmentation de son chiffre d'affaires. Les objectifs définis au Bon de Commande constituent un engagement opérationnel fort, sans constituer une obligation de résultat au sens juridique.

L'engagement de Precision est conditionné à la fourniture par le Client des éléments nécessaires, au respect des délais de validation, et à l'absence de limitations techniques indépendantes de Precision.

Article 8 – Rendez-vous qualifiés et performance

8.1 – Définition du rendez-vous qualifié

Un rendez-vous est considéré comme qualifié lorsqu'il remplit cumulativement les critères suivants :

- Le prospect appartient à l'ICP défini (taille d'entreprise, secteur, fonction) ;
- Une date et une heure ont été confirmées et inscrites dans l'agenda du Client ;
- Le prospect s'est effectivement présenté (tolérance de 15 minutes) ;
- Le prospect a manifesté un intérêt réel pour l'offre du Client.

Ne sont pas considérés comme qualifiés les rendez-vous non honorés (no-show) et les rendez-vous annulés sans reprogrammation.

8.2 – Contestation

Si le Client estime qu'un rendez-vous ne répond pas aux critères, il dispose d'un délai de quarante-huit (48) heures après le rendez-vous pour le contester par email. Precision analyse la contestation et répond sous cinq (5) jours ouvrés. En cas de désaccord persistant, les Parties se réunissent pour ajuster les critères si nécessaire.

8.3 – Clause de sortie anticipée

Les éventuelles clauses de sortie anticipée liées à la performance (pilote, seuil minimum de rendez-vous) sont définies au Bon de Commande.

Article 9 – Responsabilité

9.1 – Responsabilité de Precision

Precision est responsable des conséquences résultant de ses fautes, manquements ou erreurs, sauf si ceux-ci résultent d'un fait du Client ou d'un cas de Force Majeure.

Si la responsabilité de Precision était engagée, elle ne serait tenue qu'à la réparation des dommages directs et prévisibles au sens des articles 1231-3 et 1231-4 du Code civil.

En tout état de cause, la responsabilité totale et globale de Precision, toutes causes confondues, est **plafonnée au montant total des sommes effectivement versées par le Client au cours des six (6) derniers mois précédant le fait générateur.**

9.2 – Exclusion des dommages indirects

Precision ne pourra en aucun cas être tenue responsable des dommages indirects subis par le Client, notamment : perte de chiffre d'affaires, perte de clientèle, perte d'image, perte de chance, préjudice commercial, coût de recherche d'une solution alternative.

9.3 – Responsabilité du Client

Le Client se porte garant du respect du contrat par ses préposés. Il assume les conséquences dommageables des erreurs, fautes ou omissions commises par ses soins ou par tout préposé. Le Client demeure seul responsable de la véracité et de l'exactitude des informations qu'il communique à Precision.

9.4 – Limites liées au contenu

Precision ne peut être tenue responsable des erreurs factuelles dans les messages envoyés si elles proviennent d'informations erronées fournies par le Client, ni des conséquences commerciales liées à la réaction de prospects contactés dans le cadre de la mission.

Article 10 – Résiliation

10.1 – Résiliation à l'échéance

Le contrat prend fin à l'échéance de la durée prévue au Bon de Commande, sous réserve d'une dénonciation intervenue dans le respect du préavis défini au Bon de Commande. À défaut de dénonciation, le contrat se renouvelle conformément à l'article 3.3.

10.2 – Résiliation pour manquement grave

Chaque Partie peut résilier le contrat de plein droit, sans préavis ni indemnité, en cas de manquement grave de l'autre Partie à ses obligations contractuelles, après mise en demeure par lettre recommandée avec accusé de réception restée infructueuse pendant quinze (15) jours.

Constituent notamment des manquements graves : le non-paiement d'une facture dans les délais (pour le Client), la violation de la confidentialité (pour les deux Parties).

10.3 – Résiliation pour Force Majeure

Si un cas de Force Majeure empêche l'une des Parties d'exécuter tout ou partie de ses obligations pendant plus de trente (30) jours consécutifs, chaque Partie peut résilier le contrat par courrier recommandé avec accusé de réception, sans indemnité.

10.4 – Rupture anticipée par le Client

En cas de rupture anticipée du contrat par le Client avant son terme, sans motif légitime ou sans respecter les conditions de résiliation prévues au présent contrat, le Client sera redevable d'une pénalité équivalente à **100 % du montant total restant dû jusqu'à la fin du contrat**. Cette pénalité est exigible de plein droit dès la rupture constatée, sans mise en demeure préalable.

10.5 – Conséquences de la résiliation

À la date d'effet de la résiliation :

- Le Client règle les sommes dues jusqu'à la date effective de résiliation ; le forfait du mois en cours reste dû intégralement ;
- Precision cesse immédiatement toute prospection au nom du Client ;
- Le Client révoque tous les accès fournis à Precision dans les quarante-huit (48) heures ;
- Precision supprime ou anonymise les données du Client dans les trente (30) jours ;
- Les noms de domaine, bases de données, scripts et éléments de communication restent la propriété exclusive de Precision ;
- Le Client ne pourra réclamer aucun remboursement des sommes déjà perçues par Precision.

Article 11 – Confidentialité

11.1 – Informations confidentielles

Les Parties s'engagent à conserver strictement confidentielles toutes les informations commerciales, financières, techniques, stratégiques ou opérationnelles échangées dans le cadre de la mission, qu'elles soient transmises par écrit, oralement ou par voie électronique.

11.2 – Obligations

Chaque Partie s'engage à ne pas divulguer les informations confidentielles à des tiers sans accord écrit préalable, à ne pas les utiliser à d'autres fins que l'exécution du contrat, à les protéger avec le même niveau de sécurité que ses propres informations confidentielles et à limiter l'accès aux seules personnes ayant besoin d'en connaître.

11.3 – Exceptions

Ne sont pas considérées comme confidentielles les informations déjà publiques, les informations déjà connues de la Partie réceptrice avant leur communication, les informations obtenues légitimement d'un tiers non soumis à une obligation de confidentialité.

11.4 – Durée

L'obligation de confidentialité demeure en vigueur pendant toute la durée du contrat et pendant deux (2) ans après sa fin, quelle qu'en soit la cause.

11.5 – Référencement

Le Client autorise Precision à mentionner sa dénomination sociale, à utiliser son logo et sa marque à titre de référence sur ses supports de communication. L'existence de la relation contractuelle n'est pas confidentielle.

Article 12 – Protection des données personnelles

12.1 – Rôles et responsabilités

Dans le cadre des opérations de prospection B2B, Precision agit en tant que responsable de traitement indépendant pour la constitution et l'enrichissement des bases de données, la définition des personas, la gestion opérationnelle des campagnes et l'envoi des communications de prospection.

Le Client agit en tant que responsable de traitement pour l'exploitation commerciale ultérieure des leads qualifiés transmis (conversion, suivi, relances internes, intégration CRM).

12.2 – Engagements de Precision

Precision s'engage à :

- Traiter uniquement des données professionnelles (nom, prénom, fonction, email professionnel, téléphone professionnel, entreprise) ;
- Baser les traitements sur l'intérêt légitime (article 6.1.f du RGPD), conformément aux recommandations de la CNIL sur la prospection B2B ;
- Minimiser les données traitées au strict nécessaire ;
- Intégrer un mécanisme de désinscription (opt-out) dans chaque communication ;
- Sécuriser l'accès aux données (chiffrement, accès restreints) ;
- Supprimer ou anonymiser les données à la fin du contrat ;
- Informer le Client de toute violation de données dans les quarante-huit (48) heures.

12.3 – Garanties du Client

Le Client garantit que les données qu'il transmet à Precision sont licitement collectées, ne contiennent pas de données sensibles, et qu'il utilisera les leads transmis conformément au RGPD.

12.4 – Propriété des Contacts

Sauf mention contraire du Bon de Commande, le Client devient propriétaire non-exclusif des Contacts qualifiés transmis par Precision. Toute réclamation concernant un Contact doit être élevée dans les quarante-huit (48) heures de sa réception. Passé ce délai, le Contact est réputé accepté.

Article 13 – Non-sollicitation de personnel

Pendant la durée du contrat et pendant une période de douze (12) mois après sa fin, le Client s'engage à ne pas solliciter, directement ou indirectement, les employés, collaborateurs, prestataires ou freelances de Precision en vue de leur engagement, embauche ou toute autre forme de collaboration, sans le consentement écrit préalable de Precision.

En cas de violation de cette clause, le Client sera redevable envers Precision d'une indemnité forfaitaire de **trente mille (30 000) euros**, sans préjudice du droit pour Precision de réclamer des dommages et intérêts supplémentaires.

Article 14 – Sous-traitance

Precision peut faire appel à des sous-traitants pour l'exécution de certaines tâches techniques ou opérationnelles. Precision s'engage à sélectionner des sous-traitants qualifiés, à leur imposer les mêmes obligations de confidentialité et de sécurité, et reste responsable de l'exécution des prestations vis-à-vis du Client.

Article 15 – Force Majeure et Force Majeure Numérique

15.1 – Force Majeure

Aucune des Parties ne sera tenue responsable si l'exécution de ses obligations est retardée, restreinte ou rendue impossible en raison d'un cas de Force Majeure. Si le cas de Force Majeure dure plus d'un (1) mois, le contrat peut être résilié dans les conditions de l'article 10.3.

15.2 – Force Majeure Numérique

Sont assimilés à des cas de Force Majeure Numérique suspendant temporairement les obligations de Precision, sans pénalité : les pannes ou indisponibilités des outils tiers, les blocages ou limitations imposées par des plateformes, les incidents techniques, les défaillances de fournisseurs externes, les mises à jour ou changements de politiques des plateformes, et les attaques informatiques.

En cas de Force Majeure Numérique, Precision informe immédiatement le Client, les obligations sont suspendues pour la durée de l'incident, et les délais sont prolongés d'une durée équivalente. Si l'incident persiste plus de trente (30) jours consécutifs, chaque Partie peut résilier le contrat sans pénalité moyennant un préavis de quinze (15) jours.

Article 16 – Gestion des litiges prospects

En cas de plainte ou réclamation d'un prospect contacté dans le cadre de la mission, Precision gère les plaintes en première ligne, applique le processus de désinscription conforme au RGPD, et informe le Client des plaintes significatives.

En cas de litige juridique (mise en demeure CNIL, action en justice), les Parties collaborent de bonne foi. Chaque Partie supporte les conséquences des manquements qui lui sont propres.

Article 17 – Dispositions diverses

17.1 – Cession

Precision peut transférer tout ou partie de ses droits et obligations à un tiers de son choix, y compris en cas de fusion, scission ou cession d'activité. Le Client ne peut transférer ses obligations sans l'accord écrit préalable de Precision.

17.2 – Modification des CGV

Precision se réserve le droit de modifier les présentes CGV à tout moment. En cas de modification, Precision en informe le Client au moins quinze (15) jours avant leur entrée en vigueur. Les modifications sont opposables au Client dès lors qu'elles lui ont été dénoncées.

17.3 – Intégralité

Le Socle Contractuel constitue l'intégralité de l'accord entre les Parties, à l'exclusion de tout autre document.

17.4 – Divisibilité

Si une disposition des présentes CGV est déclarée nulle par un tribunal compétent, les autres dispositions conservent leur portée et leur effet. La disposition invalidée est remplacée par une disposition dont la portée et le sens sont aussi proches que possible de la disposition invalidée.

17.5 – Renonciation

Le fait pour l'une des Parties de ne pas exercer l'un de ses droits ne saurait être considéré comme une renonciation à ce droit.

17.6 – Preuves

Les registres informatiques de Precision sont conservés dans des conditions raisonnables de sécurité et sont réputés constituer des preuves des échanges et actions effectués.

Article 18 – Loi applicable et juridiction compétente

18.1 – Droit applicable

Les présentes CGV sont régies par le droit français.

18.2 – Règlement amiable

En cas de différend, les Parties s'engagent à tenter de résoudre leur litige à l'amiable dans un délai de trente (30) jours à compter de la notification du différend.

18.3 – Compétence juridictionnelle

À défaut de règlement amiable, tout litige sera soumis à la compétence exclusive des tribunaux de Paris, nonobstant pluralité de défendeurs ou appel en garantie, y compris pour les procédures de référé.

Annexe – Formulaire de résiliation

À retourner complété, par tout moyen ayant date certaine et accusé de réception.

Je, soussigné(e) _____ agissant pour le compte de la société _____, titulaire du contrat référencé _____, conclu avec votre société le _____, souhaite par la présente vous informer de ma volonté de résilier ledit contrat conformément aux modalités prévues dans les conditions générales (article 10).

Ainsi ma demande de résiliation prendra effet le _____, soit à la survenance du terme prévu au contrat.

Je vous prie de bien vouloir me confirmer la réception de cette demande de résiliation.

Date : _____

Signature : _____