

RÈGLEMENT DU PROGRAMME DE RECOMMANDATION

« Partenaire Recommandation Cuisine »

Article 1 – Objet du programme

La société HARMONIE, ci-après dénommée « la Société », propose un programme de recommandation permettant à des partenaires, particuliers ou professionnels, de mettre en relation la Société avec des personnes susceptibles de réaliser un projet de cuisine.

Le présent programme a pour objet de définir les conditions dans lesquelles une récompense peut être attribuée à l'apporteur à la suite de la réalisation effective d'une vente de meubles de cuisine auprès du client recommandé.

L'apporteur a pour rôle de mettre en relation la Société avec un prospect. Il n'est pas habilité à négocier les conditions commerciales, à conclure un contrat au nom de la Société, à encaisser des sommes pour son compte ou à prendre un quelconque engagement au nom de celle-ci.

Article 2 – Définition de l'apporteur

Est considéré comme « Apporteur » toute personne physique ou morale ayant recommandé à la Société un prospect susceptible d'être intéressé par l'achat de meubles de cuisine et ayant permis une mise en relation effective entre ce prospect et la Société.

L'apporteur peut notamment être :

- Un particulier ;
- Une agence immobilière ;
- Un promoteur immobilier ;
- Un architecte ;
- Un décorateur ;
- Un artisan ;
- Un professionnel intervenant dans l'habitat ;
- Ou tout autre partenaire autorisé par la Société.

Lorsque l'apporteur exerce une activité professionnelle réglementée, il lui appartient de respecter les obligations légales, réglementaires, professionnelles et déontologiques qui lui sont applicables.

Article 3 – Enregistrement de l'apport

Pour être éligible au programme, l'apport doit être déclaré à la Société avant ou au moment de la première prise de contact commerciale avec le prospect.

L'apport doit permettre d'identifier clairement :

- L'identité et les coordonnées du prospect ;
- L'identité de l'apporteur ;
- La date de la recommandation ;
- Et, lorsque cela est nécessaire, le consentement du prospect à la transmission de ses coordonnées.

Un même prospect ne peut être attribué qu'à un seul apporteur.

En cas de recommandation simultanée ou de contestation entre plusieurs apporteurs, la Société déterminera l'apport retenu au regard de la date et des éléments permettant d'établir l'origine de la mise en relation.

Article 4 – Conditions d'ouverture du droit à récompense

La récompense n'est due que si l'ensemble des conditions suivantes sont réunies :

1. Le prospect a été valablement recommandé à la Société ;
2. La Société a accepté l'apport ;
3. Le prospect a conclu une commande de meubles de cuisine avec la Société ;
4. La vente a été effectivement réalisée ;
5. Les sommes correspondantes ont été effectivement et définitivement encaissées par la Société ;
6. Aucune annulation, résolution, rétractation, avoir ou remboursement ultérieur ne vient remettre en cause tout ou partie de la vente concernée.

Aucune récompense n'est due pour un simple rendez-vous, un devis, une proposition commerciale ou une commande non définitivement encaissée.

Article 5 – Définition de la marge disponible

Pour le calcul de la récompense, la Société détermine une « Marge Disponible » correspondant au montant HT effectivement encaissé au titre des meubles de cuisine vendus au client recommandé, diminué des coûts directs HT effectivement supportés par la Société pour la réalisation de cette vente.

À titre indicatif, peuvent notamment être déduits :

- Le prix d'achat HT des meubles auprès du fabricant ou fournisseur ;
- Les coûts de sous-traitance directement liés au projet ;
- Les coûts de fabrication ou de transformation directement liés au projet ;
- Les coûts de transport ou de livraison lorsqu'ils sont directement supportés par la Société ;
- Les coûts de pose lorsqu'ils sont directement supportés par la Société ;
- Les autres coûts directs et individualisables nécessaires à la réalisation du projet.

La TVA n'entre pas dans le calcul.

Ne sont pas considérés comme faisant partie de la Marge Disponible les éléments qui ne constituent pas une recette HT effectivement encaissée au titre des meubles de cuisine concernés.

Les modalités précises de détermination de la Marge Disponible relèvent de la comptabilité de la Société.

Article 6 – Calcul de la récompense

La récompense de l'apporteur est fixée à :

20 % de la Marge Disponible.

Exemple :

- Montant encaissé au titre de la vente : 6 900 € HT ;
- Coûts directs HT liés au projet : 6 100 € ;
- Marge Disponible : 800 € ;
- Récompense de l'apporteur : 20 % × 800 € = **160 €**.

La récompense est donc directement proportionnelle à la rentabilité effective du projet.

La Société se réserve la possibilité de prévoir, par convention particulière, un montant minimum ou maximum de récompense par dossier.

Article 7 – Éléments exclus du calcul

Sauf stipulation écrite contraire, les éléments suivants sont exclus de la base de calcul de la Marge Disponible lorsqu'ils ne constituent pas une recette liée aux meubles de cuisine :

- La TVA ;
- Les prestations de pose facturées séparément ;
- La livraison facturée séparément ;
- Les travaux de plomberie, électricité ou autres travaux réalisés par des tiers ;
- Les prestations complémentaires ;
- Les frais annexes ne correspondant pas à la vente des meubles de cuisine.

Lorsque l'électroménager, les accessoires ou d'autres fournitures sont commercialisés avec la cuisine, leur inclusion dans la Marge Disponible est déterminée selon les conditions commerciales et comptables applicables au dossier.

Article 8 – Moment du versement

La récompense est calculée après encaissement effectif et définitif de la vente et après détermination de la Marge Disponible.

Elle n'est donc pas exigible au moment de la signature du bon de commande.

En cas de paiement échelonné par le client, la Société peut prévoir que la récompense ne sera calculée et versée qu'après encaissement définitif de l'intégralité des sommes correspondant aux éléments entrant dans la base de calcul.

En cas d'annulation, de remboursement, d'avoir ou de diminution ultérieure du montant effectivement encaissé, la Société pourra procéder à une régularisation de la récompense.

Article 9 – Nature de la récompense et modalités de règlement

Les modalités de règlement de la récompense dépendent du statut de l'apporteur et de la réglementation qui lui est applicable.

Pour les apporteurs professionnels, la rémunération est versée selon les modalités administratives et comptables convenues avec la Société et sur présentation des justificatifs nécessaires.

Pour les particuliers, la Société pourra, lorsque cela est juridiquement et fiscalement approprié, attribuer une récompense sous la forme d'une carte cadeau, d'un chèque cadeau ou de tout autre avantage prévu par le programme.

La nature et le montant de la récompense pourront être soumis aux obligations fiscales, sociales ou déclaratives applicables au bénéficiaire.

Article 10 – Absence d'intervention dans la vente

L'apporteur intervient exclusivement en qualité de recommandant.

Il ne peut notamment :

- Négocier les prix ou conditions de vente de la Société ;
- Présenter une offre comme étant définitive au nom de la Société ;
- Signer un contrat au nom de la Société ;
- Percevoir un paiement destiné à la Société ;
- Garantir au prospect un prix, une remise ou une prestation ;
- Engager la responsabilité de la Société auprès du prospect.

La relation commerciale, le devis, la négociation, la commande, la facturation et la réalisation du projet relèvent exclusivement de la Société.

Article 11 – Protection des données personnelles

La transmission des coordonnées d'un prospect doit être réalisée conformément à la réglementation applicable en matière de protection des données personnelles.

Lorsque le consentement du prospect est nécessaire, l'apporteur doit s'assurer de l'avoir obtenu préalablement à la transmission de ses coordonnées à la Société.

Article 12 – Cas des professionnels de l'immobilier

Lorsqu'un apporteur est une agence immobilière, un promoteur immobilier ou tout autre professionnel soumis à une réglementation particulière, sa participation au programme est conditionnée au respect des règles professionnelles qui lui sont applicables.

La présente convention ne confère à l'apporteur aucun mandat de commercialisation des biens ou services de la Société et ne l'autorise pas à exercer une activité réglementée pour le compte de celle-ci.

Les parties pourront conclure une convention spécifique lorsque la nature ou la fréquence des recommandations le justifie.

Article 13 – Absence de garantie de récompense

La transmission d'un prospect ne garantit pas l'obtention d'une récompense.

La récompense dépend exclusivement de la réalisation des conditions prévues au présent règlement, notamment de la conclusion et de l'encaissement effectif de la vente et de la détermination de la Marge Disponible.

Article 14 – Durée et modification du programme

La Société peut modifier les conditions du programme pour les nouvelles recommandations à compter de la date d'entrée en vigueur des nouvelles conditions.

Les recommandations déjà enregistrées restent soumises aux conditions applicables au moment de leur validation, sous réserve des dispositions légales applicables.

Article 15 – Acceptation

La participation au programme implique l'acceptation du présent règlement.

L'apporteur reconnaît avoir pris connaissance des conditions de calcul de la récompense et notamment du fait que celle-ci est calculée sur la Marge Disponible et non sur le prix de vente de la cuisine.

Fait à Le

Pour la Société :
Nom / Société :
Fonction :
Signature :

Pour l'Apporteur :
Nom :
Fonction :
Signature :