

CONDITIONS GENERALES DE REMUNERATION (HT) D'APPORT D'AFFAIRES

VALIDE A COMPTER DU 15/07/10

> Offres Fixes

Voix	Data	Liaisons Louées
9 DIALOG	5,00%	9 IP NET
9 OFFICE SFR	5,00%	9 DSL / 9 Connect
		Business Sfere

La Prise d'Ordre correspond à l'estimation du revenu générée par le Contrat de Service Fixe au cours des douze (12) premiers mois de facturation.

Les niveaux de Rémunération ci-dessous sont applicables au montant de la Prise d'Ordre pour les offres bénéficiant de conditions tarifaires standard. Toutefois, les affaires faisant l'objet de conditions non standard ou nécessitant un support technique ou humain de la part des équipes SFR Business Team feront l'objet d'une rémunération particulière définie par les parties en amont de la signature du contrat.

La Rémunération fixe étant calculée sur une estimation de la valeur du Contrat de Service Fixe, celle-ci pourra faire l'objet d'une régularisation sur la base des montants effectivement facturés par SFR au Client suivant les modalités ci-dessous :

Le montant facturé au titre d'un Contrat de Service Fixe, sur les 4ème au 8ème mois suivant la validation du Contrat de Service Fixe sera comparé au quart du montant (pour ramener à une périodicité équivalente) de la Prise d'Ordre (PO4) validée initialement.

- SI SFR constate que le montant facturé sur les 4ème au 8ème mois au titre d'un Contrat de Service Fixe n'atteint pas 40% du montant de la PO4 validée initialement, les sommes versées à l'Apporteur d'Affaires SFR BUSINESS TEAM pour le Contrat de Service Fixe concerné seront déduites des rémunérations dues le mois suivant la constatation de l'événement précité ou, si celles-ci sont insuffisantes, seront remboursées par l'Apporteur d'Affaires SFR BUSINESS TEAM à SFR dans un délai d'un mois à compter de ladite constatation.

- SI SFR constate que le montant facturé sur les 4ème au 8ème mois au titre d'un Contrat de Service Fixe se situe entre 40% et 70% de PO4 (les 2 bornes incluses) validée initialement, une régularisation sera effectuée. Cette régularisation correspondra à la différence entre la rémunération versée par SFR sur la base de la PO validée initialement et un montant correspondant au % de rémunération du Service concerné appliquée au montant effectivement facturé par SFR. Le montant ainsi calculé sera déduit des rémunérations dues le mois suivant la constatation de l'événement précité ou, si celles-ci sont insuffisantes, seront remboursées par l'Apporteur d'Affaires SFR BUSINESS TEAM à SFR dans un délai de un mois à compter du fait réel.

- SI SFR constate que le montant facturé sur les 4ème au 8ème mois au titre d'un Contrat de Service Fixe est supérieur ou égal à 120% de la PO validée initialement, une régularisation sera effectuée. Cette régularisation correspondra à la différence entre la rémunération versée par SFR sur la base de la PO validée initialement et un montant correspondant au % de rémunération du Service concerné appliquée au montant effectivement facturé par SFR. Le montant ainsi calculé sera versé à l'Apporteur d'Affaires SFR BUSINESS TEAM le mois suivant le fait réel.

> Offres Mobiles

Sous réserve que l'Apporteur d'Affaires complète une Flotte de Qualification d'Apport d'Affaire validée par le Responsable Commercial SFR, le partenaire bénéficiera d'une rémunération variant selon le type d'offre effectivement souscrite par le client. Il est entendu qu'aucune rémunération ne sera due si l'Affaire ne se concrétise pas par l'activation de lignes mobiles.

Solutions mobiles voix et data :

Projet de type ajout de lignes voix sur un client SFR voix existant : Pas de rémunération
Projet de type ajout de lignes data sur un client SFR data existant : Pas de rémunération

Projet de type mobile voix sur un client SFR data existant : 35€ / ligne
Projet de type mobile data sur un client SFR voix existant : 35€ / ligne

Projet mobile voix sur un prospect mobile : 45€ / ligne
Projet mobile data sur un prospect mobile : 45€ / ligne

> Solutions convergentes

Pack Business	
Forfait	130 €

ANNEXE 5
FICHE DE QUALIFICATION

SFR Business Team

FICHE DE QUALIFICATION D'AFFAIRE

Fiche reçue en date du : ____ / ____ / ____

page 1/2

RENSEIGNEMENTS SUR LE COMPTE						
IDENTITE DU COMPTE						
RAISON SOCIALE	N° DE SIREN		ADRESSE			CP/VILLE
LE COMPTE EST DEJA CLIENT	LE COMPTE EST PROSPECT		SEGMENT DE MARCHE CONCERNE			
OUI E - NON E	OUI E - NON E		GC + ADMINISTRATION E GRANDES ENTREPRISES E MARCHES PUBLICS E PME E			
INTERLOCUTEURS PROSPECT/CLIENT IDENTIFIES PAR L'APPORTEUR D'AFFAIRE						
CONTACT 1	ROLE	NOM	PRENOM	FONCTION	TEL	E-MAIL
CONTACT 1	PRESCRIPTEUR E DECIDEUR E SIGNATAIRE E					
CONTACT 2	PRESCRIPTEUR E DECIDEUR E SIGNATAIRE E					
OPERATEUR ACTUEL DU COMPTE						
OPERATEUR ACTUEL	VOIX MOBILE	VOIX FIXE	DATA MOBILE	DATA FIXE	06AB	
IDENTIFICATION DE L'AFFAIRE						
L'OFFRE CONCERNEE						
VOIX MOBILE	VOIX FIXE	DATA MOBILE	DATA FIXE	LLI	06AB	INTERNET
DATE PREVISIONNELLE DE LA SIGNATURE DE L'AFFAIRE						
MONTANT PREVISIONNEL DE L'AFFAIRE (PO OU VB)						
CRITERES DE CHOIX - MOTIFS						
SECURITE DE LA SOLUTION	NOUVEAUTE DE LA SOLUTION		PRIX	AUTRES		
OUI E - NON E	OUI E - NON E		OUI E - NON E			
MOTIFS POUR CHANGER D'OPERATEUR						

RENSEIGNEMENTS SUR L'APPORT D'AFFAIRE				
IDENTITE				
RAISON SOCIALE	REGION	INTERLOCUTEUR APPOINT D'AFFAIRE RESPONSABLE DU COMPTE		CODE ORIAN/DIST/...
SOUHAIT EVENTUEL DE TRANSMETTRE CETTE AFFAIRE A L'ESBT OU AU PARTENAIRE SFRBT SOLUTIONS FIXES, SUIVANT :				
COMMENTAIRES/MOTIVATIONS DE L'APPORT D'AFFAIRE				
FICHE REDIGEE PAR (NOM + FONCTION) :			DATE, LIEU & SIGNATURE :	



FICHE DE QUALIFICATION D'AFFAIRE

Page 2/2

VALIDATION SFR BUSINESS TEAM		
VALIDATION DIRECTION COMMERCIALE REGIONALE		
NOM		
VALIDATION AA	OUI E - NON E	
VALIDATION DISTRIBUTION	DATE, LIEU ET SIGNATURE	
DATE DE VALIDATION		
DUREE DE VALIDITE DE L'APPORT D'AFFAIRE/DISTRIBUTION POUR REMUNERATION		
PROLONGATION	OUI E - NON E	
JUSQU'AU	JJ/MM/AA	
Après validation de la Direction Commerciale Régionale, cette Fiche est à transmettre par mail à la Direction de l'Enseigne et des Partenariats : apportdaffaire@sfr.com		
AFFAIRE TRANSMISE A :	IC SFR E	DISTRIBUTION E :
IDENTITE DE L'ESPACE OU DU PARTENAIRE		
RAISON SOCIALE	REGION	
INTERLOCUTEUR	ACCEPTE LE LEAD	OUI E - NON E
DATE, LIEU & SIGNATURE :		
L'espace ou le Partenaire SFR Business Team, s'engage à prendre en charge le lead ci-dessus, dans le cadre des conditions de son contrat cadre SFR.		