

## Bon de commande pour ouverture de compte :

Tel : ..... A l'attention de : .....  
 Fax : ..... Société : .....  
 Mail : ..... Adresse : .....  
 Siret : ..... Ville : ..... CP : .....

Le nom de votre futur site e-commerce : **www**.....

*Veillez sélectionner les options nécessaires (tarifs sont valables jusqu'au 05/02/09) :*

**PACK " START E-COMMERCE "** : Site internet dupliqué et 1 ordinateur portable

- Si votre CA de N-1 est inférieur à 500 K€ = 50 €/mòs  
 Si votre CA de N-1 est supérieur à 500 k€ = 60 €/mòs

<input type="checkbox"/> <b>OPTION 1</b> : Vendez vos stocks sur votre boutique en ligne	25 €/mois
<input type="checkbox"/> <b>OPTION 2</b> : Personnalisation graphique	35 €/mois
<input type="checkbox"/> <b>OPTION 3</b> : Opérations marketing planifiées	150 €/mois
<input type="checkbox"/> <b>OPTION 4</b> : Hotline et devis aux clients illimités	50 €/mois
<input type="checkbox"/> <b>OPTION 5</b> : Agencement de boutique Design (meuble, vitrine, enseigne, ...)	150 €/mois
<input type="checkbox"/> <b>OPTION 6</b> : Agencement Luxe de boutique (plasma, 4 ordinateurs, ...)	200 €/mois
<input type="checkbox"/> <b>OPTION 7</b> : Vendre et renouveler des mobiles et forfaits (SFR, Orange et Bouygues)	300 €/mois
<input type="checkbox"/> <b>OPTION 8</b> : Voiture de fonction Renault Clio avec publicité autocollante	300 €/mois
<input type="checkbox"/> <b>OPTION 9</b> : Exclusivité sur O Arrondissement O Ville O Région - CP : .....	5 000 €

Valable 5 ans pour 500 sociétés de plus de 10 salariés et soumise à acceptation et disponibilité

Durée pour le pack « Start e-commerce » :

Le revendeur souhaite bénéficier de la livraison d'un ordinateur portable après la validation de ce contrat alors il reconnait avoir été informé de son engagement pour une durée de 48 mois

Engagement minimum de 1 an avec le règlement de la totalité à la commande

**Chèque** : A l'ordre de « Groupe Général Mobiles » 8 rue Volta 94140 ALFORTVILLE - FRANCE

**Virement sur le compte** : Caisse d'Epargne Paris75007 : 17515 | 90000 | 04034369840 | 06

**Carte Bancaire Visa / Mastercard** : Exp. Fin:

Veillez envoyer à la direction par SMS les 3 derniers chiffres situés au dos de la carte au: **06 60 29 73 17**

Fait en 3 exemplaires dont un laissé au client qui reconnaît l'avoir reçu ce jour

Le client déclare expressément avoir pris connaissance des conditions générales du présent contrat qui figurent au verso et en acceptant le contenu qui lui est opposable,

**Pour Moneboutique.com :**

**Pour le PARTENAIRE :**

A ..... LE : .....  
 Mr SION Stevens  
 Directeur du Groupe General Mobiles et Informatiques

A ..... LE : .....  
 Lu et approuvé, bon pour accord  
 Le client (avec Cachet commercial)

## Conditions Générales de Ventes

### Notre domaine de compétence :

Animer un groupement et indépendant de revendeurs (Informatiques, Bureautiques et Télécoms. Vous soulager de certains processus logistiques (achat/vente) pour augmenter vos marges et/ou dupliquer le site internet MonEboutique.com à votrenom.com.

### Pourquoi devez-vous vous introduire dans cette franchise (et groupement d'achats) ?

- Pour obtenir les prix les plus compétitifs et maximiser vos marges nettes
- Pour réduire vos frais d'achat et charges de votre logistique
- Pour avoir un soutien marketing et de communication constant
- Pour bénéficier des offres et du soutien commercial de nos Partenaires gold
- Pour vous soulager du service après vente et des impayés
- Pour rassurer vos clients sur la pérennité et solidité de votre structure
- Pour éviter d'envoyer vos clients chez vos concurrents (dell, cdiscout, ...)
- Pour recevoir régulièrement des demandes d'interventions de services sur site

### « Pack Start e-commerce » : site internet dupliqué et 1 ordinateur portable = 50 €/mois

Duplication du site internet « MonEboutique.com » et accès au back office : gestion complète de votre boutique en ligne (commande et crédit client en cours, envoi de devis, mailing illimité, statistiques, votre base de clients, ...).

Réception, validation des encaissements et livraison de vos clients par nos services logistiques en votre nom.

Nous mettons à jour quotidiennement les bases de données des produits aux meilleurs prix négociés par notre service achat.

Inclut 1 ordinateur portable du type : Pentium 1.73 Ghz, mémoire 4 Go, disque dur 250 Go, écran 15,4", wifi, webcam, carte graphique 84M256, graveur dvd, Vista premium.

**Intérêts pour vous :** 1) Nous gérons toute la logistique et votre site Internet (mise à jour du site de ~ 40000 produits, devis client, achat et négociation fournisseur, commandes client, règlement client, facturation client, emballage, livraisons, traçabilité, suivis de colis, services après vente, relances clients, crédits, ...). 2) Vous nous éditez une facture de service et encaissez le pourcentage (entre 1% et 25% de plus) que vous définissez en supplément des prix pratiqués sur Moneboutique.com englobant tous les frais cités ci-dessous. 3) Communiquer votre site Internet marchand à vos clients, à l'aide de tous les supports marketing et de communication que nous vous fournissons. 4) **Vos clients restent votre propriété**, nous nous engageons à ne jamais les contacter ou transmettre leurs coordonnées sans votre accord. 5) Vous disposez d'une interface d'administration vous permettant de consulter en temps réel, toutes les commandes de vos clients et le montant total des commissions qui vous sont dues.

**Intérêts pour nous :** 1) Développer notre réseau national de prestataires de service et créer un point de contact physique avec les clients par région et par ville. 2) Augmenter nos volumes d'achats, de ventes et les marges. 3) Réduction des coûts de l'infrastructure logistique et du site Internet existant que nous mettons à jour quotidiennement.

**Les prix indiqués sur MonEboutique.com englobent la totalité des frais logistiques :** 1) Création et mise à jour de votre site Internet contenant plusieurs milliers de références produits 2) Frais bancaires sur les paiements par CB = x % + frais fixe mensuel + frais d'installation 3) Frais logistiques (réception des marchandises et expéditions) 4) Frais liés à la comptabilité et gestion des litiges 5) Frais de négociation avec les fournisseurs en France et à l'étranger 6) Frais de mise en place de partenariat 7) Frais de stockage et de sécurité 8) Frais d'emballage et postaux 9) Frais de Service Après Vente, d'échange de marchandise et du suivi des interventions

**Votre site e-commerce sera composé :** 1) D'une animation sur la page d'accueil diffusant votre Logo, Nom et coordonnées de votre société 2) Des pages permettant la présentation des produits et des services de votre société 3) De la diffusion de tous les produits en base de données (environ 40 000 références) 4) De la diffusion des différents services (interventions, maintenance, ...) 5) Marge à appliquer en plus sur les prix pratiqués sur Moneboutique.com : Produits : x % ; Consommable original: x % ; Accessoires : x %

**Éléments budgétaires :** le prix indiqué inclus la participation au maintien de votre plateforme e-commerce et d'achat. Hébergement du site, système CB et évolutions techniques de votre site Internet. Création et maintenance de votre domaine en «.com» et les frais: logistiques, SAV, bancaires, emballages, postaux.

**Option 1 :** Vendez vos stocks sur votre boutique en ligne = 25 €/mois = Dans votre interface d'administration web sécurisée, vous avez la possibilité de diffuser et vendre sur votre site internet dupliqué vos stocks en temps réel de votre boutique physique. General Mobiles prélèvera 3% uniquement sur les ventes réalisées des produits que vous avez ajoutés sur votre site internet dupliqué.

**Option 2 :** Personnalisation graphique = 35 €/mois = Personnalisation, création et intégration graphique spécifique du site internet dupliqué.

**Option 3 :** Opérations marketing planifiées = 150 €/mois = 1) Actions de communication constantes par : Fax, Mail, SMS, Prospectus, Coût au clic (google et autres...), intégration de bannières pub, ... 2) Réalisation d'opérations marketing pour chacun des événements (Fête des mères, fin d'année, vacances, ...).

**Option 4 :** Hotline et devis aux clients illimités = 50 €/mois = 1) Réception des appels des clients en provenance de votre site internet. 2) Réalisation de devis en votre nom. 3) Gestion des SAV.

**Option 5 :** Agencement de boutique Design (meuble, vitrine, enseigne, ...) = 150 €/mois = 1) Agencement de votre boutique par notre Designer. 2) 1 enseigne lumineuse. 3) 2 vitrines pour présentation du matériel en stock. 4) Présentoir

**Option 6 :** Agencement Luxe de boutique (plasma, 4 ordinateurs, ...) = 200 €/mois = 1) 1 écran de 107 cm. 2) 4 ordinateurs complets avec écran plat 22". 3) 1 écran d'affichage de publicité (pouvant être financé par des constructeurs).

**Option 7 :** Vendre et renouveler des téléphones portables avec forfait en utilisant les points de fidélité de vos clients (SFR, Orange et Bouygues) = 300 €/mois = 1) Agencement d'une partie de la boutique et accompagnement commercial. 2) Plusieurs vitrines de présentation de téléphones. 3) Outils marketing nécessaires et promotions nationales réalisées par l'enseigne. 4)

**Option 8 :** Voiture de fonction Renault Clio avec publicité autocollante = 300 €/mois 5) 1 voiture de société (inclus : assurance, entretien, financement, ...). 6) L'affichage publicitaire autocollant et la création graphique sont inclus.

La validité du présent contrat des annexes est subordonnée à sa signature par la direction et aux conditions générales de ventes de General Mobiles. Attribution de compétence : tout litige relatif à l'interprétation, à l'exécution ou à la validité du présent contrat ou aux présentes conditions générales sera de la compétence exclusive du Tribunal de Commerce de Créteil.

Les présentes conditions générales de vente gouvernent toutes les ventes des produits commercialisés par la société Groupe General Mobiles et Informatiques auprès de ses acheteurs. Il ne peut y être dérogé que par accord expresse et écrit d'un représentant de Groupe General Mobiles et Informatiques dûment habilité à cet effet, l'acheteur devant à cet égard s'assurer de cette habilitation. La passation d'une commande vaut acceptation sans réserve des présentes conditions générales de vente, notwithstanding toutes réserves ou autres conditions émises par l'acheteur et y compris en cas de financement de cette commande par un tiers.

**1 – COMMANDES & ACCEPTATIONS :** Groupe General Mobiles et Informatiques est liée par les commandes prises par ses représentants ou employés, sous réserve d'une confirmation écrite et signée par son service Administratif. L'acceptation de cette commande pourra également résulter de l'expédition des marchandises. Cette acceptation produira aussi ses effets à l'égard de son annexe "conditions de règlement". Le bénéfice de la commande est personnel à l'acheteur et ne peut être cédé sans l'accord du vendeur. Toute commande devra spécifier les produits, le lieu et éventuellement la date de livraison souhaitée.

**2 – ANNULATION DE LA COMMANDE :** La signature du bon de commande engage le client de manière ferme et définitive, y compris en cas de financement de cette commande par un tiers. Il ne saurait, en conséquence, annuler la commande qu'avec l'accord exprès de Groupe General Mobiles et Informatiques. **3 – PRIX :** Les prix figurant au tarif établi par la société s'entendent nets, hors taxes, emballages inclus.

Les prix figurant sur les tarifs de Groupe General Mobiles et Informatiques peuvent être modifiés à tout moment et sans préavis, sauf ceux convenus entre les parties.

**4 – TRANSPORT & LIVRAISON :** Les frais de transport et d'assurance à partir des locaux de Groupe General Mobiles et Informatiques seront supportés par le client aux conditions prévues par le contrat de vente et notamment lors de livraisons exigeant une attention ou des moyens exceptionnels, dans ce cas un devis spécifique devra être accepté et réglé par le client.

Une participation aux frais de livraisons des consommables fournis dans le cadre des contrats de services sera prise en charge par les clients.

**5 – DELAIS & CONDITIONS DE LIVRAISON :** Groupe General Mobiles et Informatiques se réserve le droit d'utiliser le mode de transport de son choix. L'acheteur disposera d'un délai de trois jours à compter de la livraison des produits pour informer Groupe General Mobiles et Informatiques par lettre recommandée avec AR, des avaries éventuellement subies par ses produits durant leur transport ou delà non conformité des produits livrés avec ceux commandés. Faute par l'acheteur d'avoir informé Groupe General Mobiles et Informatiques dans délai ci-dessus, les produits seront réputés conformes à la commande et avoir voyagé aux risques et périls de l'acheteur. Les délais de livraison acceptés par Groupe General Mobiles Informatiques n'ont qu'une valeur indicative, sauf convention expresse écrite contraire. Groupe General Mobiles et Informatiques s'engage toutefois à tout mettre en œuvre pour respecter ces délais. Le retard apporté à l'exécution d'une commande ou à la livraison échelonnée de celle-ci ne pourra justifier de refus du matériel, de la marchandise ou une demande d'indemnité, ni même constituer une clause d'annulation ou de résiliation de la vente.

**6 – PAIEMENTS :** A défaut de convention expresse, le paiement doit être effectué par chèque ou traite à vue, dès réception de la facture. Nonobstant la disposition ci-dessus, tout paiement d'un montant mensuel inférieur à cent cinquante euros devra être effectué par chèque dans un délai de huit jours à compter de la date de facturation. Tout paiement non effectué dans le délai prévu donne droit à Groupe General Mobiles Informatiques, sans mise en demeure, au paiement d'agios décomptés au taux contractuel d'une fois et demie le taux d'intérêt légal, à compter de la date d'échéance initialement prévue. Groupe General Mobiles Informatiques, se réserve, en outre, le droit de suspendre les livraisons et de refuser toute nouvelle commande. Toutes sommes dues par l'acheteur à Groupe General Mobiles Informatiques deviendraient alors exigibles de plein droit sans mise en demeure quand bien même elles feraient l'objet de paiement par traites.

**7 – CONDITIONS DE REGLEMENTS :** Le respect des délais de paiement convenus est une condition impérative au maintien des clauses de paiement acceptées par Groupe General Mobiles Informatiques. Toute traite retournée, acceptée, à Groupe General Mobiles Informatiques dans les huit jours de la date de facturation. A défaut, la créance correspondante deviendrait immédiatement exigible.

**8 – REPRISÉ :** Tout produit ou service livré ne peut être repris ni échangé pour quelque motif que ce soit, sauf accord préalable et écrit de Groupe General Mobiles et Informatiques. La décision de Groupe General Mobiles Informatiques n'a pas à être motivée. En cas d'accord, le produit doit être retourné et livré à Groupe General Mobiles et Informatiques en port payé, intact et complet avec son emballage d'origine.

**9 – CLAUSE DE RESERVE DE PROPRIETE :** Nos marchandises restent notre propriété jusqu'au paiement intégral du prix. L'acheteur s'oblige personnellement à l'égard du vendeur à ne pas disposer, de quelque manière que ce soit, notamment, en pleine propriété ou par constitution de gages, des marchandises achetées, avant le paiement intégral du prix. En cas d'opposition de l'acheteur à la restitution des marchandises impayées, une simple ordonnance de référé vaudra résolution de la vente et autorisation de reprendre les marchandises. Les acomptes versés nous resteront acquis à titre de dommages et intérêts. Malgré la clause de réserve de propriété et, l'acquéreur supportera tous les risques de transport ainsi que ce pouvant survenir à partir de la prise de possession de la marchandise. Il devra s'assurer en conséquence et en supporter les charges.

**10 – GARANTIES :** La clause de garantie ci après ne serait complétée ni se substituer à la garantie accordée par le constructeur directement à l'utilisateur final, pour les produits livrés munis d'une carte de garantie. Elle ne sera pas non plus applicable dans les cas où, par convention expresse et en contrepartie d'une rémunération forfaitaire, la garantie des produits livrés par Groupe General Mobiles et Informatiques serait prise en charge par l'acheteur. La garantie consentie par Groupe General Mobiles et Informatiques ne pourra être mis en jeu que si les produits sont utilisés de façon normale et selon les spécifications et instructions établis par Groupe General Mobiles et Informatiques et par le fabricant. Si les produits ont été modifiés la dite garantie ne pourra être également mise en jeu que si les modifications ont été effectués par Groupe General Mobiles et Informatiques ou par toute personne habilitée par elle, l'acheteur devant à cet égard s'assurer de cette habilitation. Groupe General Mobiles et Informatiques ne serait être tenu pour responsable des dommages imprévus directs ou indirects, de quelque nature que ce soit et notamment de tous manque à gagner, même si Groupes General Mobiles et Informatiques a été informé de la possibilité d'un tel dommage la durée normal de la garantie des produits à l'acheteur par Groupe General Mobiles Informatiques contre tous default de fonctionnement et contre tous vices du matériel est de trois mois maximum à compter de la date de livraison à charge par l'acheteur de prouver les dits defaults ou vices. Cette garantie ne couvre en aucun cas les prestations d'entretien courant ou la conséquence d'un default d'entretien. La seule obligation de Groupe General Mobiles et Informatiques sera, à son choix, de réparer ou remplacer dans un délai raisonnable les produits défectueux, ou de créditer le compte de l'acheteur de la valeur des produits retournés à Groupe General Mobiles et Informatiques, après accord donné par Groupe General Mobiles et Informatiques. La garantie à laquelle est assujettie Groupe General Mobiles et Informatiques ne peut être valablement mis en jeu que si l'acheteur avertit par écrit Groupe General Mobiles et Informatiques dans les huit jours de la découverte d'un défaut ou d'un vice de produit ou de matériel. En tous état de cause, la responsabilité financière de Groupe General Mobiles et Informatiques sera limité au remplacement à l'identique de la marchandise reconnue défectueuse par les techniciens de Groupe General Mobiles et Informatiques et ce, à l'exclusion formelle de tous frais, indemnités et dédommagements d'aucune sorte. Il est de la responsabilité du client de prendre les précautions nécessaires à la sauvegarde de ses données et de ses logiciels avant l'intervention du technicien de Groupe General Mobiles et Informatiques et de les restaurer après ladite intervention. Pour l'installation de matériel connecté, Groupe General Mobiles et Informatiques ne pourra être tenue responsable de quelque incompatibilité ou default de fonctionnement révélé ladite installation et ayant pour origine le default d'information du fait du client, sur les matériels et logiciels existants.

**11 – NON-RENONCIATION A RECOURS :** Si, malgré le ou les manquements de l'acheteur à l'une quelconque des obligations contractées envers le Groupe General Mobiles et Informatiques à l'occasion d'une passation de commande, Groupe General Mobiles et Informatiques continue à satisfaire d'autres commandes, ceci ne serait constitué une renonciation aux recours dont elle dispose contre les manquements antérieurs de l'acheteur.

**12 – CONDITIONNEMENT DU MATERIEL :** Sauf convention expresse, toutes les machines sont livrées sans consommables, à savoir : papiers, supports spéciaux, encres, dispersants, agrafes et tambours.

**13 – LITIGES :** En cas de contestation, ou de litige, notamment relatif à l'interprétation, ou à l'exécution des conditions générales de ventes qui précédent, ou relatif à une fourniture ou à son règlement et quelque soit les conditions de la vente et le mode de paiements acceptés, seul le tribunal de commerce de Créteil sera compétent, même en cas d'appel en garantie ou de pluralité de défendeurs.

**14 – Clauses de confidentialités :** Les informations échangées entre votre société et la nôtre ne seront pas transmises à un tiers.

Vos clients vous appartiennent et nous nous engageons à ne pas les contacter afin de leur faire une proposition commerciale.