

# CONTRAT DE MANDATAIRE DOCME BTP



## ENTRE LES SOUSSIGNÉ(E)S

### **La société DMD**

Société par actions simplifiée au capital de 50.000 euros, immatriculée au RCS de Lyon sous le numéro XXXXX, dont le siège est situé Le Parc de Crecy, 13 rue Claude Chappe 69370 Saint-Didier-au-Mont-d'Or, représentée aux fins des présentes par Monsieur Pascal JOURDAN en qualité de Président,

**Ci-après désignée « DOCME »**

**ET**

### **La société XXXX**

XXXX au capital de XXXXX euros, immatriculée au RCS de XXX sous le numéro XXX et au registre spécial des agents commerciaux de XXXX sous le numéro XXXX dont le siège social se situe XXXX, représentée aux fins des présentes par XXXX agissant en qualité de XXXX

### **Monsieur/Madame XXXXX**

Né(e) le XXXX à XXXX de nationalité XXXX demeurant XXXXX

**Ci-après désigné(e) ensemble le « Partenaire »**



## Synthèse du contrat de mandataire

*La présente synthèse vise à résumer, en 8 points clés, le contenu du contrat de mandataire DOCME. Les modalités détaillées des droits et obligations des Parties sont précisées dans les articles du contrat.*

### 1. Double qualité du Partenaire

Le Partenaire a une double qualité :

- agent commercial pour la prospection et la signature de lettres de mission à 25 % HT du CA encaissé par DOCME au titre de l'exécution de la lettre de mission ;
- prestataire de services pour la réalisation opérationnelle des dossiers d'appels d'offres rémunéré à 25% HT du CA encaissé par DOCME, pour l'appel d'offre concerné, au titre de l'exécution de la lettre de mission.

### 2. Investissement initial et licence de logiciels informatiques

Un investissement de démarrage d'un montant de 6 000 € HT en contrepartie de la formation initiale (4 000 € HT) et du pack marketing de lancement (2 000 € HT), auquel s'ajoute une redevance mensuelle de 100 € HT pour l'accès aux outils informatiques.

### 3. Formation et accompagnement

DOCME assure une formation initiale de 5 jours et un accompagnement personnalisé sur les 5 premiers dossiers d'appels d'offres traités par le Partenaire, assurant une montée en compétences progressive et sécurisée. L'accompagnement aux 5 premiers appels d'offre traité est rémunéré auprès de DOCME selon les modalités suivantes : jusqu'au gain des 5 premiers appels d'offre remportés par les clients DOCME avec le concours du Partenaire, le Partenaire perçoit, en qualité d'agent commercial, 12,5% % HT du CA encaissé par DOCME au titre de l'exécution des lettres de mission et, en qualité de prestataire de services, 12,5% HT du CA encaissé par DOCME, pour les appels d'offre concernés, au titre de l'exécution des lettres de mission.

### 4. Accès aux outils et méthodes propriétaires

Le Partenaire bénéficie de l'ensemble des outils digitaux, méthodes de détection et techniques de préparation développées par DOCME, lui donnant un avantage concurrentiel immédiat sur son marché.

### 5. Territoire d'exploitation national

L'activité s'exerce sur l'ensemble du territoire français sans exclusivité territoriale, ni de clientèle offrant une flexibilité maximale dans le développement de l'activité.

### 6. Statut d'indépendant préservé

Le contrat garantit l'indépendance totale du Partenaire dans l'organisation de son travail, ses méthodes et le choix de ses collaborateurs, tout en bénéficiant des process et de la force d'un réseau structuré.

### 7. Protection de la propriété intellectuelle DOCME

L'utilisation de la marque DOCME et l'accès aux méthodes propriétaires sont encadrés par des clauses strictes de confidentialité et limités au seul bénéfice de l'activité DOCME du Partenaire.

### 8. Durée et souplesse contractuelle

Le contrat à durée indéterminée permet une relation pérenne avec des préavis de résiliation échelonnés (1 à 3 mois selon l'ancienneté), équilibrant stabilité et flexibilité.



## **ARTICLE 1. DOCME**

DOCME est spécialisée dans l'accompagnement des entreprises, en particulier les artisans TPE et PME, pour candidater efficacement aux appels d'offres publics et privés, notamment ceux du BTP. Grâce à un panel de méthodes et d'outils performants, DOCME propose à ses clients une assistance complète : détection des opportunités d'appels d'offres, rédaction des dossiers et mémoires techniques, dépôt des dossiers et leur suivi jusqu'à l'obtention de la réponse de l'émetteur avec une analyse des réussites et des échecs, mise au point de plan d'actions ou de formations pour améliorer les process, etc.

L'ensemble en vue de maximiser les chances de ses clients de remporter les marchés.

Afin de favoriser le développement de ses activités, améliorer son maillage territorial et accélérer la commercialisation de ses services auprès de sa clientèle, DOCME a choisi de faire appel à des partenaires indépendants qui interviendront avec le double qualité suivante :

1. en qualité d'agents commerciaux pour prospecter la clientèle désireuse de bénéficier des services DOCME ; cette activité donnera lieu au paiement d'une commission équivalente à 25 %<sup>3</sup> HT du montant du chiffre d'affaires HT qui sera encaissé par DOCME au titre de l'exécution de la lettre de mission signée grâce à l'intervention du Partenaire ;
2. en qualité de prestataire de services pour la réalisation de prestations auprès des clients DOCME dans le cadre de la création, du dépôt et du suivi des dossiers en réponse à apporter aux appels d'offres ; cette activité donnera lieu au paiement d'une rémunération équivalente à 25 %<sup>4</sup> HT du montant du chiffre d'affaires HT qui sera encaissé par DOCME, pour l'appel d'offre concerné, au titre de l'exécution de la lettre de mission signée grâce à l'intervention du Partenaire.

Pour sa part, le Partenaire :

- qui dispose d'une expérience significative sur le marché du BTP ou connexe ;
- qui déclare parfaitement maîtriser son environnement économique local ;
- qui a fait part de sa motivation à développer l'activité DOCME ;
- qui a pris connaissance des services DOCME et de leurs conditions de vente et de production,

a manifesté le souhait de conclure le présent contrat de partenariat.

## **ARTICLE 2. TRANSPARENCE**

Le Partenaire déclare avoir toute capacité, légale et contractuelle, pour signer le présent contrat. Ainsi, notamment, il déclare n'être débiteur d'aucune clause restrictive de concurrence à l'égard d'un autre groupement ou d'une autre entreprise ayant une activité concurrente à celles de DOCME visées à l'article 1 du présent contrat.

Chaque partie déclare n'avoir caché aucune information qui pourrait avoir une influence sur la volonté de l'autre de contracter avec elle.

## **ARTICLE 3. OBJET DU CONTRAT**

<sup>3</sup> à compter du 6ème appel d'offres remporté par les clients DOCME avec le concours du Partenaire. Pour les diligences réalisées par l'Agent-Commercial avant l'atteinte de ce seuil, le montant de la commission sera de 12,5 % HT du montant du chiffre d'affaires HT qui sera encaissé par DOCME au titre de l'exécution des lettres de mission signées grâce à l'intervention du Partenaire ;

<sup>4</sup> à compter du 6ème appel d'offres remporté par le client DOCME avec le concours du Partenaire . Pour les dossiers prestés avant l'atteinte de ce seuil, le montant de la rémunération sera de 12,5 % HT du montant du chiffre d'affaires HT qui sera encaissé par DOCME, pour les appels d'offre concernés, au titre de l'exécution des lettres de mission signées grâce à l'intervention du Partenaire.



Le présent contrat a pour objet de définir les conditions des relations entre DOCME et le Partenaire aux termes desquelles :

- DOCME confie au Partenaire, qui l'accepte, mandat de la représenter auprès de la clientèle en qualité d'Agent Commercial ;
- DOCME proposera au Partenaire la réalisation de prestations de services locales pour la constitution des dossiers en réponse aux appels d'offre, l'organisation des dépôts des dossiers et leur suivi.

## **ARTICLE 4. OUTILS ET METHODES - PROPRIETE INTELLECTUELLE**

### **4.1 Outils et méthodes**

DOCME a mis au point différents outils et méthodes qui permettent l'exploitation de l'activité DOCME et, principalement :

- des méthodes de détection des appels d'offre et de préparation des dossiers en réponse éprouvées ;
- des outils digitaux efficaces (logiciels)
- des techniques de vente et de prospection.

Le Partenaire a pu constater les effets et l'efficacité des outils et méthodes DOCME. Il s'engage à les respecter et à les utiliser, ainsi que leurs évolutions, dans le cadre de l'exploitation de ses activités DOCME, étant précisé que l'accès à ces outils et méthodes sera organisé à distance via l'internet.

Le Partenaire est invité à suggérer toute amélioration aux outils et méthodes DOCME. Si une ou plusieurs de ses idées sont retenues, le Partenaire ne pourra, pour autant, se prévaloir d'un quelconque droit de propriété sur une quelconque méthode ou stratégie qu'il aura initiée.

Quelle qu'en soit l'origine, lorsque des améliorations validées par DOCME sont apportées aux outils et méthodes DOCME, elles s'imposent à tous les partenaires du réseau.

### **4.2 Propriété intellectuelle**

DOCME est titulaire et/ou propriétaire des droits concernant :

- la charte graphique DOCME ;
- les dessins, logos, visuels y afférents ;
- les outils et méthodes DOCME ;
- les stratégies de service et de vente DOCME ;
- les supports de formation DOCME ;
- les documents contractuels, dont le présent contrat ;
- tous les documents de communication ;
- la clientèle.

Le Partenaire s'engage à ne pas porter atteinte aux droits relatifs aux éléments susvisés.



## ARTICLE 5. MARQUE - ENSEIGNE

La société **DOCME-AO**<sup>5</sup> est propriétaire de la marque suivante (ci-après désigné « la Marque DOCME » - annexe 1) :

Enregistrement	Numéro	Dénomination	Visuel	Classes
		<b>DOCME</b>		

DOCME est titulaire d'une licence de la Marque DOCME, suite à une licence en date du XXXXX, déposée [*en cours d'enregistrement*] à l'INPI sous le numéro [*en cours d'enregistrement*]. Les droits de DOCME lui permettent d'accorder l'utilisation de la Marque en sous-licence.

DOCME autorise le Partenaire à utiliser la Marque DOCME dans le cadre de l'exploitation de ses activités DOCME, de même que sur l'ensemble de ses documents commerciaux, en conformité avec la charte graphique DOCME.

Le Partenaire ne pourra utiliser la Marque que strictement pour l'exploitation de ses activités DOCME objet des présentes. Le Partenaire s'interdit de déposer la Marque DOCME ou tout signe ressemblant tant en France qu'à l'étranger. De même, il ne pourra adjoindre à la Marque DOCME et/ou à l'enseigne un quelconque autre signe que ceux préconisés par DOCME.

La marque et l'enseigne DOCME ont un caractère évolutif. Si, pendant la durée du présent contrat, un changement de marque et/ou d'enseigne est jugé opportun par DOCME, DOCME en informera le Partenaire. Le Partenaire disposera d'un délai de 3 mois à compter de la notification par le Franchiseur de ce changement pour procéder, à ses frais, aux modifications impliquées et, notamment, à la modification de ses supports de communication.

Le Partenaire informera, sans délai, DOCME de tout acte d'imitation ou de contrefaçon de la Marque, dont il aurait connaissance. DOCME prendra, le cas échéant, toutes mesures nécessaires pour assurer la protection de la Marque.

## ARTICLE 6. IMAGE DE MARQUE

Les moyens de respecter l'image de marque DOCME sont parfaitement décrits dans le manuel des outils et méthodes DOCME, dont le Partenaire s'engage à respecter les termes. Ainsi notamment, le Partenaire mettra tout en œuvre pour satisfaire les clients en leur apportant un service de qualité.

Pour optimiser le fonctionnement du réseau et son image, le Partenaire traitera sans délai toutes les réclamations qui lui seront adressées, en communiquant systématiquement à DOCME copie de celles-ci et des réponses qu'il y apportera.

Valoriser l'image de la Marque DOCME, c'est aussi respecter strictement la réglementation applicable à l'activité DOCME. Le Partenaire s'engage à respecter l'ensemble de ces règles mais aussi les lois et règlements applicables à tout commerçant indépendant. Le Partenaire s'engage à respecter notamment celles régissant le droit du travail, fiscal et comptable et à être à jour dans toutes ses déclarations légales, fiscales et sociales. Le Partenaire s'engage également à respecter toutes ses obligations de formation légales et réglementaires.

<sup>5</sup> société par actions simplifiée au capital de 1.000 euros, immatriculée au R.C.S. de Lyon sous le numéro 851 924 233, dont le siège social est 13 rue Claude Chappe, 69370 Saint-Didier-au-Mont-d'Or.



## **ARTICLE 7. TERRITOIRE D'EXPLOITATION – DEMARRAGE DE L'ACTIVITE**

Les droits attachés au contrat sont accordés par DOCME au Partenaire pour une activité située sur le territoire français. Le Partenaire ne disposera sur ce secteur d'aucune exclusivité d'aucune sorte, DOCME étant libre d'y intervenir par tous moyens, directement ou indirectement via par exemple un autre Partenaire Indépendant.

Le Partenaire s'engage à débiter l'exploitation de son activité DOCME dans un délai maximum de 3 mois à compter de la date de signature des présentes, étant précisé que, préalablement à ce démarrage, le Partenaire devra avoir suivi sa formation initiale et avoir acquis son pack marketing de début d'activité.

## **ARTICLE 8. INTERNET – DONNEES PERSONELLES**

### **8.1 Site internet DOCME**

DOCME dispose d'un site internet [www.docme-btp.com](http://www.docme-btp.com).

Sur ce site, sont, notamment, présentés les services et partenaires DOCME. Pour parfaire l'information de l'internaute, le Partenaire communiquera à DOCME toutes les informations nécessaires à ce dernier pour le présenter sur le site et l'application, et notamment son téléphone, son Email.

Les fonctionnalités de ce site sont en constante évolution. Le Partenaire s'engage à adhérer à ces évolutions, étant précisé que leurs conditions d'utilisation figureront dans le manuel des outils et méthodes DOCME.

### **8.2 Internet, Réseaux sociaux et sites participatifs du Partenaire**

L'usage par le Partenaire des signes distinctifs DOCME sur internet, un site internet, les réseaux sociaux (tels que, notamment, Facebook, Google Business Profile, Instagram, TikTok, Whatsapp etc.) et/ou les sites participatifs (tels que notamment YouTube, etc.) devra impérativement faire l'objet d'un agrément préalable de DOCME qui vérifiera s'il respecte toutes les normes du concept DOCME. Le refus de DOCME devra être justifié. Le cas échéant, le Partenaire devra renoncer au projet de communication. L'absence de réponse de DOCME quinze jours après la réception du projet vaudra rejet.

Le Partenaire s'engage à suivre les recommandations de DOCME pendant toute la durée du contrat pour assurer la E-réputation de son activité DOCME et plus généralement de l'enseigne sur internet, les réseaux sociaux ou sites participatifs.

Le Partenaire apportera systématiquement une réponse circonstanciée et toujours courtoise, et ce dans les plus brefs délais, à d'éventuelles remarques négatives portées sur tout ou partie de son activité, notamment lorsqu'elles sont relayées sur les réseaux sociaux ou sites participatifs.

### **8.3 Données personnelles**

Toutes les opérations sur les données personnelles devront être réalisées dans le respect des réglementations en vigueur et notamment de la loi n°78-17 « Informatique et Libertés » du 6 janvier 1978 modifiée et du Règlement n°2016/679 du Parlement européen et du Conseil du 27 avril 2016 relatif à la protection des personnes physiques à l'égard du



traitement des données à caractère personnel et à la libre circulation de ces données (« Règlement »).

Les données collectées sont traitées conformément aux mentions prévues lors de la collecte en informant les clients de sa finalité qui peut être multiple :

- La prise en charge des demandes des clients ;
- L'élaboration de statistiques ;
- La création d'un fichier clients avec le suivi ;
- des enquêtes de satisfaction avec la gestion des avis clients ;
- l'actualisation des informations ;
- la réponse à des demandes de renseignements.

DOCME se tiendra à la disposition du Partenaire pour lui donner tout renseignement supplémentaire concernant l'utilisation de données personnelles client.

Le Partenaire veillera à respecter scrupuleusement, à l'égard des clients DOCME et de DOCME, les lois et règlements relatifs à l'utilisation des fichiers et des données personnelles, et particulièrement la loi « Informatique et Libertés » du 6 janvier 1978 actualisée.

## **ARTICLE 9. FORMATION ET ASSISTANCE**

### **9.1 Formation et assistance initiales**

#### **9.1.1 Formation initiale**

DOCME dispensera au Partenaire une formation initiale en vue de lui permettre d'appréhender les actions et techniques nécessaires à l'exploitation des outils et méthodes DOCME.

Le Partenaire fera son affaire personnelle de sa formation nécessaire à la tenue de tout commerce (comptabilité, droit social, gestion, etc.).

La formation initiale DOCME pourra être dispensée tant par des intervenants extérieurs que par des collaborateurs de DOCME. Elle se déroulera en France, dans un lieu désigné par DOCME ou à distance, avant le démarrage de l'exploitation du Partenaire pendant une durée de 5 jours.

Cette formation aura notamment pour objet :

- l'initiation aux outils et méthodes DOCME ;
- la relation avec les clients ;
- le fonctionnement des logiciels.

Le prix de la formation initiale est indiqué à l'article « conditions financières ».

#### **9.1.2 Assistance initiale**

DOCME assistera et conseillera le Partenaire au cours de la réalisation de ses 5 premiers dossiers d'appels d'offres DOCME.

Le prix de l'assistance initiale est indiqué à l'article « conditions financières ».



## **9.2 Formation et assistance pendant la durée du contrat**

DOCME pourra proposer au Partenaire de suivre des sessions de formation complémentaire au cours de l'exécution du présent contrat lui permettant de perfectionner sa maîtrise des outils et méthodes DOCME et leurs évolutions.

DOCME se tiendra, aux jours et heures ouvrables, à la disposition du Partenaire dès le démarrage de son activité pour répondre à toutes questions sur les outils et méthodes DOCME.

## **ARTICLE 10. INFORMATIQUE**

DOCME a référencé plusieurs logiciels informatiques adaptés à l'exploitation de l'activité DOCME. Le Partenaire s'engage à s'en équiper et à disposer d'un matériel informatique compatible avec les exigences des logiciels référencés par DOCME telles qu'elles figurent dans le manuel des outils et méthodes DOCME.

Le prix de la mise à disposition des logiciels est indiqué à l'article « conditions financières ».

En cas de changement de logiciel(s) pendant le cours du contrat, le Partenaire devra contracter une licence d'utilisation pour en faire usage dans les meilleurs délais.

## **ARTICLE 11. COMMUNICATION – PUBLICITÉ**

Le Partenaire s'engage à acquérir auprès de DOCME un pack marketing de début d'activité, tel que décrit en annexe 2 du présent contrat et dont le coût figure à l'article « conditions financières ».

Le Partenaire s'engage également à accomplir pendant la durée des présentes tous les actes de communication nécessaires à l'exploitation optimale de son activité DOCME sur sa zone d'intervention. Préalablement à tout acte nouveau de communication sur tous supports et dans tous médias, il devra en soumettre le projet à DOCME. Le refus de DOCME devra être justifié. Le cas échéant, le Partenaire devra renoncer au projet de communication. L'absence de réponse de DOCME quinze jours après la réception du projet vaudra rejet.

## **ARTICLE 12. MANDAT D'AGENT COMMERCIAL**

### **12.1 Objet du mandat d'agent commercial**

À date de la signature du présent contrat et pour la durée déterminée à l'article « durée » du contrat, DOCME confie au Partenaire qui l'accepte, le mandat d'intérêt commun d'assurer, sans aucun lien de subordination envers DOCME, dans le secteur où le Partenaire exploitera son activité DOCME tel que défini à l'article 12.2 « secteur géographique » du présent contrat de Partenariat, sa représentation.

Dans ce cadre, les missions du Partenaire seront les suivantes :

- Prospecter les clients répondant aux critères de sélection DOCME ;
- Présenter et proposer aux clients prospectés les services DOCME ;
- sous réserve de l'agrément préalable de DOCME, conclure, au nom et pour le compte de DOCME une lettre de mission DOCME ;

Dans le cadre de ses missions, le Partenaire n'est pas habilité à rédiger d'autres actes sous seing privé que les lettres de missions conclues au profit de DOCME.



Le Partenaire n'est pas non plus habilité à recevoir, à la seule exception de ses commissions qui lui seront directement versées par DOCME, ou à détenir des sommes d'argent, biens, effets ou valeurs quelle qu'en soit la provenance, sous quelque forme et pour quelque raison que ce soit, non plus qu'à en disposer.

### **12.2 Secteur géographique**

La représentation s'exercera sur le territoire français sur lequel le Partenaire ne bénéficiera d'aucune exclusivité, ni territoriale, ni de clientèle.

Par dérogation expresse aux dispositions de l'article L. 134-6, alinéa 2 du Code de commerce, les parties conviennent que le Partenaire ne percevra aucune commission au titre des opérations conclues par DOCME avec des clients situés dans le secteur géographique, dès lors que ces opérations ont été réalisées sans le concours du Partenaire. Est notamment exclue toute commission sur les lettres de mission signées résultant d'une initiative propre de DOCME ou d'un autre Partenaire ou d'un tiers, sans intervention ni participation du Partenaire, quand bien même ces clients seraient situés dans le secteur géographique du Partenaire.

### **12.3 Obligations du Partenaire**

Le Partenaire s'oblige à justifier de son immatriculation au registre spécial des agents commerciaux au plus tard dans le mois de la signature des présentes, ainsi qu'à toute demande ultérieure de DOCME.

Le Partenaire exerce son activité dans la limite des pouvoirs exposés à l'article 12.1 du présent contrat. Les risques et les pertes liés à son activité sont exclusivement supportés par lui.

Sous réserve de son obligation de non-concurrence, le Partenaire n'est pas tenu d'exercer sa profession de manière exclusive. Il est ainsi libre d'accepter la représentation d'autres mandants.

Le Partenaire s'engage à exécuter son mandat en bon professionnel et à apporter toute sa diligence et ses meilleurs efforts à l'exécution de son activité qu'il organisera en toute indépendance.

Le Partenaire sera libre de ses méthodes de travail et, le cas échéant, du choix de ses collaborateurs (sous-agents ou personnel salarié ou apporteur d'affaires) qu'il rémunérera et qui seront placés sous son entière responsabilité. En cas de rupture du présent contrat, les sous-agents éventuels ou apporteur d'affaires n'auront de relations qu'avec le Partenaire. Ils ne pourront aucunement s'adresser pour quelque raison que ce soit à DOCME et n'auront aucun lien de droit avec lui.

Le Partenaire devra rendre compte à DOCME de l'accomplissement des missions qui lui sont confiées via l'utilisation des logiciels informatiques et, en toute hypothèse, au plus tard, dans un délai de 48 heures suivant leur accomplissement. Il transmettra, dans les mêmes conditions, toutes les pièces utiles. Cette obligation est essentielle au bon déroulement des prestations de DOCME objet du présent mandat, étant ici précisé que DOCME aura accès aux données opérationnelles du Partenaire via les logiciels informatiques.

Le Partenaire respectera les tarifs de DOCME et les conditions qui seront indiquées pour chaque opération. Il est néanmoins libre d'accorder des remises sur la part des commissions qui lui revient.



Le Partenaire supportera toutes les pertes et tous les frais occasionnés par son activité, notamment les frais afférents à son transport et les frais de rémunération de ses collaborateurs, et s'acquittera personnellement des charges sociales et fiscales correspondantes.

#### **12.4 obligations de DOCME**

Afin de permettre au Partenaire d'exécuter le mandat qui lui est confié, DOCME s'engage à :

- mettre à la disposition du Partenaire ses conditions de vente, tarifs et toute documentation ;
- fournir tous les renseignements nécessaires au bon accomplissement de ses missions et à l'informer de l'évolution de sa politique commerciale ;
- informer régulièrement, dans un délai raisonnable, le Partenaire de la signature ou non d'une lettre de mission avec les clients présentés, l'exécution ou de la non-exécution des prestations prévues ;
- fournir au Partenaire toutes justifications, d'une part, de la non-acceptation ou de la non-réalisation d'une lettre de mission et, d'autre part, d'une mission acceptée et réalisée ;

#### **12.5 Information réciproque**

Le Partenaire s'engage :

- à adresser à DOCME, tous les trimestres, un rapport d'activité pour l'informer de tout élément utile dont il pourrait avoir connaissance concernant notamment les besoins des clients, l'état du marché et de la concurrence, les réclamations, les modifications de sa stratégie commerciale ;
- à rencontrer au moins une fois par trimestre DOCME à une date qui sera fixée d'un commun accord. Ce rendez-vous aura lieu soit au siège de DOCME, soit à distance ;
- à informer DOCME des événements susceptibles d'affecter sa situation financière et son activité

DOCME s'engage, pendant toute la durée du présent contrat, à informer le Partenaire de tout événement susceptible d'avoir un effet direct sur l'exécution normale de ses missions. Il s'engage à le tenir informé de sa politique commerciale. Il s'engage à le prévenir huit jours au moins à l'avance de toute modification de cette politique et à lui communiquer les modifications correspondantes.

### **ARTICLE 13. PRESTATIONS DE SERVICE**

#### **13.1 Les prestations**

Dans le cadre de la constitution, du dépôt et du suivi des dossiers de réponse aux appels d'offre, DOCME pourra solliciter le Partenaire pour la réalisation des prestations visées en annexe 3.



DOCME s'engage à proposer en priorité au Partenaire son intervention pour l'exécution des lettres de mission signées grâce à l'intervention du Partenaire en sa qualité d'agent commercial.

Le Partenaire sera libre d'accepter ou non la réalisation de ces prestations. Il s'engage à informer DOCME de ses intentions à réception de la sollicitation de DOCME et, au plus tard, dans les 48 heures. L'absence de réponse dans ce délai vaudra refus.

### **13.2 Obligations du partenaire**

En cas d'acceptation de la prestation de service, le Partenaire apportera tous ses soins et toutes ses compétences professionnelles et techniques pour réaliser les prestations visées en annexe 3 selon le calendrier convenu. Il respectera à cet effet les outils et méthodes DOCME.

Le Partenaire informera immédiatement DOCME de toutes difficultés dans l'exécution de ses prestations. Il communiquera à DOCME tout document/information relatif à celles-ci, à première demande et dans les meilleurs délais.

Le Partenaire s'engage à rendre compte à DOCME de l'accomplissement des prestations qui lui sont confiées via l'utilisation des logiciels informatiques et, en toute hypothèse, au plus tard, dans un délai de 48 heures suivant leur accomplissement. Il transmettra, dans les mêmes conditions, toutes les pièces utiles. Cette obligation est essentielle au bon déroulement des lettres de mission, étant ici précisé que DOCME aura accès aux données opérationnelles du Partenaire via les logiciels informatiques.

Le Partenaire s'engage à assurer lui-même l'exécution des Prestations visées aux présentes et à ne pas les sous-traiter, sauf accord préalable et écrit de DOCME.

### **13.3 Obligations de DOCME**

DOCME s'engage à remettre en temps utile au Partenaire l'ensemble des informations et documents en sa possession qui seront nécessaires pour exécuter les prestations, et à le tenir informé de tous éléments indispensables à leur bonne exécution.

## **ARTICLE 14. CONDITIONS FINANCIÈRES**

### **14.1 Prix de la formation initiale et du pack marketing de début de l'activité**

Le Partenaire paie ce jour à DOCME la somme de 6.000 euros HT en contrepartie :

- de la formation initiale à hauteur de 4.000 euros HT ;
- du pack marketing de début d'activité à hauteur de 2.000 euros HT (annexe 2).

### **14.2 Mise à disposition des logiciels informatiques**

En contrepartie de la mise à disposition des logiciels informatiques, le Partenaire paiera à DOCME, pendant toute la durée du contrat, une redevance mensuelle continue de 100 euros HT. Le Partenaire paiera la redevance le cinq (5) de chaque mois par prélèvement bancaire. Il s'engage à signer l'autorisation de prélèvement au plus tard dans les 5 jours à compter de la date de signature du présent contrat.

### **14.3 Commission du Partenaire en sa qualité d'agent commercial**



En contrepartie des prestations réalisées par le Partenaire en sa qualité d'agent commercial visées aux présentes, celui-ci aura droit à la commission ci-après définie, à l'exclusion de toute autre rémunération ou indemnisation à ce titre :

- sur ses prestations réalisées jusqu'à ce que les clients DOCME remportent 5 appels d'offre avec le concours du Partenaire : 12,5 % HT du montant du chiffre d'affaires HT qui sera encaissé par DOCME au titre de l'exécution des lettres de mission, étant précisé que cette commission réduite est la contrepartie de l'assistance initiale de DOCME ;
- sur ses prestations réalisées à compter du 6<sup>ème</sup> appel d'offres remporté par les clients DOCME avec le concours du Partenaire et les suivants : 25 % HT du montant du chiffre d'affaires HT qui sera encaissé par DOCME au titre de l'exécution des lettres de mission signées grâce à l'intervention du Partenaire.

Cette Commission sera due pendant toute la durée de l'exécution de la lettre de mission et sous réserve que le présent contrat soit en cours. Le droit à Commission du Partenaire cessera à la cessation du présent contrat pour quel que motif que ce soit.

La commission sera acquise au Partenaire dès la réception par DOCME du montant de sa facturation à l'égard du client, *via* son encaissement effectif et définitif.

DOCME adressera au Partenaire tous les 5 du mois un relevé des commissions qui lui sont dues au titre du mois précédent. Ce relevé indiquera tous les éléments de calcul desdites commissions.

Le Partenaire pourra exiger toutes informations complémentaires lui permettant de vérifier le montant des commissions qui lui sont dues. À défaut de contestation par lettre recommandée avec accusé de réception dans les 15 jours à compter de la réception du relevé, celui-ci vaudra arrêté de comptes et entraînera la mise en paiement de la commission le 25 du mois par virement bancaire. A cet effet, le Partenaire s'engage à adresser à DOCME sa facture en temps utile et au plus tard le 10 chaque mois.

Le Partenaire renonce expressément à l'application des articles 1999 et 2000 du Code civil. Il ne peut ainsi réclamer à DOCME, en sa qualité d'agent commercial, aucune autre somme en plus de la Commission. Celle-ci englobe la rémunération des services rendus, le remboursement des dépenses et frais du Partenaire et, le cas échéant, les pertes essuyées par le Partenaire à l'occasion de sa gestion.

#### **14.4 Rémunération du Partenaire en sa qualité de prestataire de services**

En contrepartie des prestations réalisées par le Partenaire en sa qualité de prestataire de services visées aux présentes, celui-ci aura droit à la rémunération suivante :

- sur ses prestations réalisées jusqu'à ce que le client DOCME remportent 5 appels d'offre avec le concours du Partenaire : 12,5 % HT du montant du chiffre d'affaires HT qui sera encaissé par DOCME, pour les appels d'offre concernés, au titre de l'exécution des lettres de mission signée grâce à l'intervention du Partenaire, étant précisé que cette rémunération réduite est la contrepartie de l'assistance initiale de DOCME ;
- sur ses prestations réalisées à compter du 6<sup>ème</sup> appel d'offres remporté par les clients DOCME avec le concours du Partenaire et les suivants : 25 % HT du montant du chiffre d'affaires HT qui sera encaissé par DOCME, pour les appels d'offre concernés, au titre de l'exécution des lettres de mission signées grâce à l'intervention du Partenaire ;



Cette rémunération sera acquise au Partenaire dès l'encaissement effectif et définitif par DOCME du chiffre d'affaires concerné. Sous réserve des prestations de service en cours de réalisation par le Partenaire, le droit à rémunération du Partenaire cessera à la cessation du présent contrat pour quel que motif que ce soit.

DOCME adressera au Partenaire tous les 5 du mois un relevé des rémunérations qui lui sont dues au titre du mois précédent. Ce relevé indiquera tous les éléments de calcul desdites rémunérations.

Le Partenaire pourra exiger toutes informations complémentaires lui permettant de vérifier le montant des rémunérations qui lui sont dues. À défaut de contestation par lettre recommandée avec accusé de réception dans les 15 jours à compter de la réception du relevé, celui-ci vaudra arrêté de comptes et entraînera la mise en paiement de la rémunération le 25 du mois par virement bancaire. A cet effet, le Partenaire s'engage à adresser à DOCME sa facture en temps utile et au plus tard le 10 de chaque mois.

Le Partenariat supportera tous les frais occasionnés par son activité et la réalisation des prestations visées aux présentes sans pouvoir en solliciter le remboursement ou leur prise en charge par DOCME.

#### **14.5 Exception d'inexécution**

L'inexécution par le Partenaire de l'une quelconque de ses obligations contractuelles, pourra entraîner, si bon semble à DOCME, les conséquences suivantes :

- la suspension de l'exécution des prestations de DOCME à l'égard du Partenaire jusqu'à la complète exécution des obligations non-exécutées ;
- une demande de dommages et intérêts ;
- la résiliation du contrat liant les parties en application de l'article « RÉSILIATION ANTICIPÉE DU CONTRAT ».

#### **14.6 Prestations complémentaires**

Toute prestation dont la contrepartie financière n'est pas prévue au contrat fera l'objet d'une facturation spécifique convenue entre les parties avant l'accomplissement de la prestation.

#### **14.7 Frais**

Le Partenaire conservera ses frais à sa charge. Il en sera ainsi notamment de ses frais de déplacement, repas et hébergement en vue de suivre les formations et réunions organisées par DOCME.

#### **14.8 Compensation**

Toute somme éventuellement due à DOCME par le Partenaire au titre des présentes se compensera de plein droit avec les sommes dues par DOCME au Partenaire par exécution du présent contrat.

### **ARTICLE 15. INDÉPENDANCE DU PARTENAIRE**

Les Parties déclarent qu'elles sont et demeureront, pendant toute la durée du contrat et ses suites, des partenaires professionnels indépendants, assumant chacune les risques de leur propre exploitation. Elles s'engagent à se présenter comme tels à l'égard des tiers.

Le Partenaire s'engage à informer les tiers, dont les clients, de sa qualité de mandataire indépendant, de manière lisible et visible, sur l'ensemble des documents d'information,



notamment de nature publicitaire. Il fera figurer sur tous ses documents ses références professionnelles dont son statut de mandataire indépendant DOCME.

Aucun lien de subordination n'existe et n'existera entre les Parties. Le Partenaire réalisera ses missions en toute indépendance et autonomie.

Si la responsabilité de DOCME est recherchée par un tiers, pour un problème lié à la gestion ou à l'exploitation par le Partenaire de son activité, ce dernier prendra immédiatement ses lieu et place en mettant en avant les présentes dispositions contractuelles.

## **ARTICLE 16. NON CONCURRENCE**

Le Partenaire déclare être libre de tout engagement de non-concurrence ; la signature du présent contrat ne contrevient pas aux engagements qu'il peut avoir antérieurement contractés.

Le Partenaire s'engage à ne pas exercer, en dehors du cadre des présentes et pendant toute la durée du présent contrat, des activités concurrentes à celles de DOCME visées à l'article 1 du Présent contrat, à savoir, en substance, l'accompagnement des entreprises, pour candidater aux appels d'offres publics et privés.

Le Partenaire s'engage également pendant la durée du présent contrat :

- à ne pas accepter d'autres mandats de représentation pour des services d'une entreprise concurrente de celle de DOCME ;
- à ne pas collaborer et/ou travailler, quelle que soit la forme de cette relation (contrat de travail, contrat de prestation, portage, etc.) pour une entreprise concurrente de celle du DOCME.

Le Partenaire s'interdit pendant une durée de deux ans après la cessation du présent contrat pour quelque cause que ce soit, de travailler pour ou de représenter une société concurrente à DOCME sur le territoire français, sauf accord exprès préalable et écrit de DOCME.

## **ARTICLE 17. LOYAUTE – CONFIDENTIALITE**

Le présent contrat a notamment pour base la loyauté. Les parties s'obligent mutuellement à faire valoir tous les griefs qu'elles pourraient nourrir l'une à l'encontre de l'autre au moment des faits, afin d'éviter les non-dits et de trouver une solution rapide et adaptée. Elles conviennent qu'un grief ne puisse plus être recevable s'il est invoqué pour la première fois par une partie plus d'un an après la date à laquelle elle a connu ou aurait dû connaître les faits y relatifs.

Les parties s'engagent à conserver la plus grande confidentialité sur le contenu du présent contrat, les conditions de son application, sur les outils et méthodes DOCME et plus généralement sur tous éléments qui découlent directement ou indirectement du contrat. Pour DOCME, cette obligation n'est pas applicable aux sociétés filiales, mères ou sœurs.

En cas de difficultés entre les parties, chacune d'elles s'engage à conserver la même confidentialité sur les griefs qu'elle pourra nourrir à l'encontre de l'autre. Les parties ne pourront ainsi faire état d'un quelconque grief auprès de quiconque autre qu'un auxiliaire de justice ou un juge. *A fortiori*, elles s'interdisent d'en faire état sur les réseaux sociaux, sur un quelconque blog et plus généralement sur internet. Toute violation de cette



obligation engendrera l'obligation pour la partie défaillante d'indemniser l'autre partie à hauteur d'une somme au moins égale à 30.000 euros.

## **ARTICLE 18. DURÉE**

Le présent contrat est conclu pour une durée indéterminée. Chacune des parties pourra y mettre fin en adressant à l'autre un courrier recommandé et moyennant le respect d'un préavis dont la durée est déterminée comme suit :

- un mois pour la première année du contrat,
- deux mois pour la deuxième année commencée du contrat,
- trois mois pour la troisième année commencée du contrat et les années suivantes.

La résiliation prendra effet à la date de première présentation par les services de la Poste du courrier notifiant la résiliation augmentée de la durée du préavis.

## **ARTICLE 19. INTUITU PERSONAE – AGREMENT DU SUCESSEUR**

### **19.1 Intuitu Personae**

Le contrat est conclu en considération du Partenaire. Il ne pourra être transmis d'une quelconque manière.

Quel que soit le mode de cession, le successeur devra signer un nouveau contrat d'agent commercial et de prestations de services DOCME aux conditions en vigueur au jour de la cession.

### **19.2 Agrément du successeur**

Afin de recueillir l'agrément ou un refus d'agrément de DOCME, le Partenaire devra, par lettre recommandée avec accusé de réception, lui notifier tout projet de cession.

Cette notification contiendra un acte notarié ou rédigé par un avocat, indiquant, notamment, les nom, prénom et adresse de l'éventuel successeur du contrat, toutes informations sur sa situation, tous documents comptables et financiers, les modalités et conditions de la cession, ainsi que le prix retenu. Cette notification comportera l'engagement du successeur pressenti, informé du contenu du présent contrat, d'en respecter les obligations.

Après réception de cette notification, DOCME fera connaître au Partenaire dans le délai d'un (1) mois commençant à courir le lendemain du jour de la réception de la notification, par lettre recommandée avec accusé de réception, sa position (agrément ou refus d'agrément). Ce délai pourra être prorogé si, sans motif imputable à DOCME, un rendez-vous avec le cessionnaire pressenti n'a pu être organisé. L'absence de réponse au terme de ce délai vaudra agrément. L'agrément de DOCME ne pourra être refusé sans juste motif.

## **ARTICLE 20. RESILIATION ANTICIPEE DU CONTRAT**

Le présent contrat pourra être résilié de plein droit à la demande de l'une des parties en cas d'inexécution par l'autre d'une quelconque de ses obligations. Sauf faute grave, qui impliquera une résiliation immédiate, la résiliation prendra effet un (1) mois après envoi d'une mise en demeure restée infructueuse adressée par lettre recommandée avec avis de réception.

Seront notamment considérés comme faute grave :



- la violation de l'article « outils et méthodes - propriété intellectuelle » ;
- la violation de l'article « Image de marque » ;
- la violation de l'article « Non-concurrence »
- la violation de l'article « Loyauté – confidentialité »
- la violation de l'article « Intuitu personae – agrément successeur ».

## **ARTICLE 21. EFFETS DE L'EXTINCTION DU CONTRAT**

La cessation des relations contractuelles, quelle qu'en soit la cause, entraînera notamment les conséquences immédiates suivantes :

- Le Partenaire ne pourra plus utiliser les marques, l'enseigne, les logos, ainsi que plus généralement la signalétique DOCME, ce, sur tous supports ;
- Le Partenaire devra détruire tous documents commerciaux, publicitaires ou administratifs comportant tout ou partie de la signalétique DOCME ;
- Le Partenaire devra cesser d'utiliser les outils et méthodes DOCME ;
- Le Partenaire perdra tout droit à commission en sa qualité d'agent commercial et à rémunération en sa qualité de prestataire de service (sous réserve, pour cette dernière qualité, du paiement par DOCME des prestations en cours de réalisation par le Partenaire) ;
- Toutes sommes dues par le Partenaire à DOCME deviennent immédiatement exigibles ;

## **ARTICLE 22. SUBSTITUTION – CESSION DE CONTRAT**

DOCME conserve la liberté d'organiser, comme elle l'entend, pendant toute la durée d'exécution du présent contrat, ses structures juridiques et financières.

Le Partenaire accepte d'ores et déjà que :

- le présent contrat soit cédé à un tiers désigné par DOCME, apte à poursuivre l'exécution des obligations de ce dernier ;
- La cession du présent contrat libère DOCME de l'exécution de ses obligations à compter du jour de la cession.

Les modifications qui pourraient intervenir en la personne de DOCME, telles que fusion, scission, absorption, cession ou tout autre accord commercial ou juridique conclu par DOCME avec un tiers, seront sans effet sur l'existence, les conditions et la validité du présent contrat.

## **ARTICLE 23. ASSURANCE**

Le Partenaire s'oblige à contracter toute assurance utile à la couverture des risques inhérents à son activité et à l'exécution des prestations visées au présent contrat. Il devra notamment garantir, pendant toute la durée du contrat et, si nécessaire, jusqu'à l'expiration du délai de prescription, sa responsabilité du fait de tous actes entraînés par l'exercice de son activité et/ou l'exécution de ses prestations.

Le Partenaire devra, en outre, assurer les conséquences de sa responsabilité à l'égard de DOCME, des clients et des tiers, en cas de fait de sa part engendrant un préjudice.



Le Partenaire s'engage à fournir à tout moment sur demande de DOCME et systématiquement une (1) fois par an, une attestation d'assurances y relative avec copie du contrat d'assurance en cours et de tout avenant éventuel.

#### **ARTICLE 24. LOI APPLICABLE**

La présente convention est régie par les lois et règlements de la République française.

Tout différend découlant de la formation, de l'interprétation, de l'exécution ou de la résiliation des présentes sera de la compétence exclusive du Tribunal des activités économiques de Paris.

#### **ARTICLE 25. PROTECTION DES DONNEES PERSONNELLES – DROIT A L'IMAGE**

Le Partenaire consent à ce que DOCME collecte, traite et utilise ses données personnelles dans le cadre de l'exécution du présent contrat. Ces données pourront être utilisées, pendant la durée du contrat, à des fins de gestion administrative, marketing, commerciale et pour l'amélioration continue des services proposés aux partenaires. Conformément aux dispositions légales et réglementaires applicables, en particulier la loi n°78-17 du 6 janvier 1978, actualisée notamment par le règlement général sur la protection des données (RGPD), relative à l'informatique, aux fichiers et aux libertés, le Partenaire bénéficie d'un droit d'accès, de rectification, de portabilité et de suppression de ses données personnelles collectées par DOCME. Il peut aussi s'opposer, pour des motifs légitimes, au traitement de ces données personnelles. Ces droits pourront être exercés sur simple demande écrite en contactant DOCME à l'adresse figurant en tête du présent contrat.

Le Partenaire autorise également DOCME à utiliser son image, notamment sous forme de photographies, vidéos, ou tout autre support visuel, dans le cadre de la promotion des produits ou services de DOCME. Cette autorisation inclut l'utilisation de l'image du Partenaire dans des supports marketing et publicitaires (notamment brochures, sites internet, réseaux sociaux, sites participatifs, campagnes de communication, etc.), ainsi que lors d'événements promotionnels ou commerciaux de toute nature organisés par DOCME. L'autorisation d'utilisation du droit à l'image est donnée à titre gratuit, pour la durée du contrat, et s'étend au monde entier. Le Partenaire peut retirer son consentement à tout moment en adressant une demande écrite à DOCME à l'adresse figurant en tête du présent contrat. En cas de retrait de consentement, ce dernier s'appliquera uniquement aux utilisations futures de l'image du Partenaire, à compter de la date de retrait. Ce retrait du consentement ne remettra toutefois pas en cause les utilisations passées de son image réalisées conformément à l'autorisation initiale, DOCME pouvant continuer d'utiliser les supports concernés.

#### **ARTICLE 26. SIGNATURE ELECTRONIQUE**

Conformément aux articles 1363 et suivants du Code Civil, les Parties sont expressément convenues de signer le présent contrat à l'aide de la technologie de signature électronique. De convention expresse valant convention sur la preuve, les Parties conviennent que le contrat électroniquement signé :

- constitue l'original du document ;
- est établi et conservé dans des conditions de nature à en garantir l'intégrité ;
- est parfaitement valable entre elles : les Parties s'engagent à ne pas contester la recevabilité, l'opposabilité ou la force probante des éléments du contrat sur le fondement de leur nature électronique ;
- constitue une preuve littérale au sens des articles 1363 et suivants du Code Civil et a la même valeur probante qu'un écrit sur support papier conformément à l'article



1366 du Code Civil et pourra valablement leur être opposé. En conséquence le contrat signé électroniquement vaut preuve de son contenu, de l'identité des signataires et de leur consentement aux droits et obligations qui découlent du contrat ;

- confère date certaine à celle attribuée à la signature du contrat par la technologie de signature électronique.

<b>DMD</b>	
<b>La société XXXX</b>	
<b>Madame/Monsieur XXXXX</b>	

### **Annexe 1 : Certificat marque DOCME**

### **Annexe 2 : Pack marketing de début d'activité**

- une page web dédiée, avec les coordonnées du mandataire
- un kit graphique de mise à jour des profils sociaux, à activer par le mandataire
- un programme de publication pour les profils sociaux, à activer par le mandataire pendant ses 120 premiers jours
- un kit de papeterie incluant le modèle de carte de visite et de plaquette, à faire imprimer par le mandataire
- la mise à disposition d'un manuel opératoire de prospection, comprenant des kits de prospections, des business case, des méthodes d'approche de prospects et toute recommandations et outils permettant d'aider le mandataire dans son activité commerciale.

### **Annexe 3 : Prestations de service à réaliser par le Partenaire en cas d'acceptation de la mission**

#### **1. Phase de déploiement**

- Envoi au client du mail d'initialisation comprenant :
  - une explication des documents à remplir (trame d'information, attestation de satisfaction),
  - la proposition d'un rendez-vous de cadrage,
  - la transmission des fichiers requis.
- Animation du rendez-vous de lancement (env. 1h) avec le client :
  - complétion du plan de veille et définition des premières cibles,
  - vérification des pièces à fournir,
  - choix de la date de démarrage de la veille (go/no-go),
  - présentation du processus docME et réponse aux questions du client.

#### **2. Phase de détection**

- Envoi par mail au client de la synthèse de détection hebdomadaire, selon le plan de veille défini, contenant les résultats de la veille (Pas de dossier/X dossier(s) retenus pour telle raison...)
- Relancer le client sous 3 jours ouvrés en cas d'absence de retour, uniquement si des consultations sont jugées pertinentes.



- En cas de retour négatif du client, archiver la détection et la documenter dans le suivi.
- En cas de retour positif sur un appel d'offres :
  - informer docME et préparer une feuille de route dans un délai de 2 jours ouvrés,
  - transmettre cette feuille de route au client avec un appel explicatif,
  - recueillir et enregistrer la décision du client (go / no go) avec confirmation écrite,
  - commander le dossier,
  - envoyer au client les éléments à préparer de son côté.

### 3. **Phase de traitement**

- Planifier, organiser et animer le rendez-vous de mise au point avec le client (idéalement à J-5 minimum de la date limite), afin de valider les éléments clés du dossier (mémoire, offres, pièces administratives...).
- Collecter les documents nécessaires auprès du client et s'assurer de leur conformité.
- Élaborer, à partir des trames fournies par docME :
  - les éléments de l'offre technique et commerciale,
  - le mémoire technique ou dossier de candidature,
  - les documents spécifiques attendus dans le DCE (références, moyens humains et matériels, engagements...).
- Rédiger ou compléter les contenus du dossier selon les attendus du marché, en coordination avec docME.
- Réaliser la mise en forme finale du dossier (documents PDF nommés, ordonnés, signés, datés).
- Procéder au dépôt du dossier sur la plateforme de dématérialisation concernée (ou transmission si procédure papier).
- Informer docME du dépôt réalisé et transmettre la preuve d'enregistrement du dépôt ainsi que la version finale du dossier.

### 4. **Phase de suivi**

- Envoyer un mail de confirmation au client et lui indiquer de bien regarder ses spams pour le retour de l'acheteur

### 5. **Phase Gagné ou Perdu**

- Si l'appel d'offres est perdu :
  - Rédiger la synthèse RAO, dans un délai de 72 heures, et l'envoyer au client.
- Si l'appel d'offres est gagné :
  - Appeler le client pour faire le point sur les prochaines étapes.
  - L'assister dans les démarches de contractualisation et de démarrage (par exemple : calendrier, pièces à fournir, assurances, signature, etc.).
  - Rédiger les documents de suivi