



APP WORK

SOCIETE SOPHRO KHEPRI
A l'attention d'Evelyne REVELLAT
188 Grande rue Charles de Gaulle
94130 NOGENT SUR MARNE

Paris, le 16 mai 2019

Objet : Réponse à votre courrier

LRAR : 2C 131 557 3049 4

Bonjour Madame,

Je vous fait ce courrier en qualité de président et représentant de la société LCAS AGENCY, et en réponse à votre courrier en A/R du 25 avril 2019.

Suite à votre mail où vous contestez les factures **F2019-002** du 31 janvier 2019 et **F2019-027** du 28 février 2019 faisant suite au bon de commande **BDC20180232** du 11 décembre 2018.
Je vous informe que nous réclamons l'intégralité du solde qui est bel et bien dû.

Aussi quelques éléments de contextes :

Après des échanges et une négociation avec ma collaboratrice Lola, vous nous confirmez sur sa demande le 21 décembre 2018 la prestations et notre collaboration.



APP WORK

Le ven. 21 déc. 2018 à 11:57, Lola Rakotoarison
<l.rakotoarison@etechconsulting-mg.com> a écrit :

Bonjour Madame Desile,

J'accuse bonne réception du document.

Dois-je en comprendre que vous décidez de confirmer notre collaboration?

Entre temps, nous allons bien étudier le document.

Bien cordialement,

De: "desile natalie" <desile.natalie@gmail.com>

À: "Lola Rakotoarison" <l.rakotoarison@etechconsulting-mg.com>

Envoyé: Vendredi 21 Décembre 2018 14:45:50

Objet: Re: Suite convertel - mission prise de rendez-vous

Oui Lola, Khépri Formation confirme notre collaboration.
Entre temps, je vous établirai un contrat de sous- traitance.

Bien cordialement
Nathalie DESILE

Le 8 janvier , vous nous renvoyez le BDC signé (qui vous engage donc à payer la prestation due), sur les termes spécifiés qui font suite aux échanges que vous avez eu avec Lola .



APP WORK

Le lun. 19 nov. 2018 à 16:57, Lola Rakotoarison
<l.rakotoarison@etechconsulting-mg.com> a écrit :

Bonsoir Madame Desile,

A la suite de notre conversation téléphonique de ce jour, ci-après les points discutés :

- une mission de prise de rendez-vous à partir d'un fichier de + 5000 contacts fournis par vos soins
- un suivi de l'évolution des rendez-vous jusqu'à la signature (relance de devis)
- prestation avec un TJM de 80 €

Comme discuté, nous attendons donc les éléments de votre part concernant la mission afin de pouvoir chiffrer la formation ainsi que la phase pilote pour la réalisation de la mission.

Dans l'attente de votre retour.

Cordialement,

Par la suite vous nous envoyez une proposition de contrat le 17 janvier (la prestation déjà bien entamé et le bon de commande signé lui pour le coup) qui ne sera jamais accepté de notre part comme vous le soulevez dans votre courrier du 25 avril

De : Nathalie DESILE <desile.natalie@gmail.com>

jeu., 17 janv. 2019 12:31

Objet : Re: Suite convertel - mission prise de rendez-vous

📎 1 pièce jointe

À : Lola Rakotoarison <l.rakotoarison@etechconsulting-mg.com>

Bonjour Lola,

Je vais bien, merci, j'espère que vous aussi.

Vous trouverez, en PJ, le contrat de sous- traitance émarginé par la dirigeante. Pourriez- vous m'en retourner un exemplaire signé de votre responsable?

Bien cordialement
Nathalie DESILE



APP WORK

La prestation étant lancée, nous commençons donc le travail (une fois la formation de nos équipe à **nos frais** effectuée), malgré plusieurs blocages très clairement remontés et ce plusieurs fois et depuis le début de la collaboration, à savoir:

- Attente de l'adresse mail pendant plusieurs jours pouvant bloquer des envois vers des prospects
- Le Ciblage et l'argumentaire semblent non pertinent et d'ailleurs vous le changez plusieurs fois, ce qui nous oblige à nous réorganiser et nous les réapproprier (remontés dans tous les reportings écrits et téléphonique)
- Les bases qui sont de votre responsabilité, sont très mauvaises! Le premier reporting met l'alerte immédiatement, il est indiqué que 48,5 % sont des faux numéros.

Ce à quoi, pour ne pas freiner l'avancée, nous avons tenté de remédier (à notre charge de nouveaux) en requalifiant les bases de données de très mauvaises qualités que vous nous avez fournis comme outil principal.

Comme le souligne les échanges, vous êtes très positive avec notre équipe et encourageante au vue du travail accompli.

Lors des échanges, les prestations ont été exprimés très clairement en fonction d'un nombre de jours nécessaire pour le traitement de celle-ci , le tout indexé sur un taux journalier moyen de 80 Euros HT.

Pour le cadre de la prestation, comme indiqué très clairement sur le bon de commande : "Mission téléopération - prise de rendez-vous", il n'est nullement indiqué que nous ayons une obligation de prise de rdv qu'elle soit minimum ou pas.

Le seul document faisant référence à cela est le contrat que VOUS nous avez proposé, qui comme vous le précisez n'a jamais reçu acceptation de notre part et donc n'a aucune valeur comme vous le savez, et pour lequel nous n'étions évidemment pas en accord sur les termes.

Nous sommes donc communément engagé via notre BDC, qui constitue comme son nom l'indique une commande ferme.

Pour finir, sur le bon de commande il indique le nombre de jours estimés pour remplir la prestation, soit le nombre de jours vendus, celui-ci une fois de plus évoqué clairement dans vos échanges avec Lola.

Étant de bonne foie et voyant que les résultats ne sont pas au rdv (pour des raisons qui ne nous sont pas imputables), nous avons établi la facture sur le nombre de jours réellement effectués et non le nombre de jours vendus.



APP WORK

Nous relevons aussi comme vous nous le notifier dans un courriel, la fin du centre de formation car ça n'a pas fonctionné, ce qui appuie les faits cités plus haut, le ciblage n'était pas bon, les outils que vous prétendez de manière réactive avoir corrigés (base de donnée / argumentaire) et qui sont tous de votre provenance et responsabilité étaient aussi très mauvais.

Nous ne pouvons donc accepter qu'une quelconque responsabilité de cette échec soit mise sur notre équipe, qui a fourni un travail de qualité, comme l'atteste vos encouragements "professionnalisme", "bravo pour le travail que vous effectuez" etc... et surtout comme l'atteste le fait que vous ne résiliez la prestation qu'au bout de presque deux mois..

Quand à ce moment la vous ne croyez plus au projet (et non en notre service).

Hors il apparaît clairement qu'en cas de mauvaise qualité de service de notre part vous n'auriez pas donner de suite sur une période aussi longue.

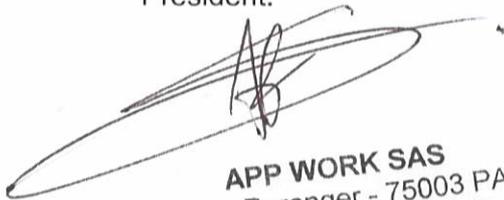
Vous comprendrez donc qu'il nous est exclus d'accepter votre réponse qui consiste à rejeter en bloc le règlement d'une équipe, qui s'est mobilisé pour votre projet durant cette période qui visiblement avait pour but de vous servir comme phase de test, en profitant d'un prestataire que vous vouliez à coût 0, revenant par la suite sur votre idée et par la même occasion sur vos engagements.

Si la morale ne semble pas vous obliger à payer vous noterez que la loi si.

Comptant sur un retour de votre bonne foi pour économiser du temps et de l'argent, je vous remercie de procéder au règlement sans délais, faute de quoi nous serions obligés d'entamer une procédure en référé avec en complément une demande complémentaire pour le préjudice subi.

Sincèrement.

Ruben ARDILE
Président.



APP WORK SAS
5 bis, rue Beranger - 75003 PARIS
824 585 962 R.C.S Paris



Société SOPHRO KHEPRI (propriétaire de la marque KhépriFormation)
188, Grande Rue Charles de Gaulle
94130 NOGENT SUR MARNE

LCAS AGENCY
21, boulevard de la Poissonnière
75002 PARIS

NOGENT SUR MARNE, le 15 Avril 2019,

Objet : Contestation des factures F2019-002 et F2019-027
Lettre Recommandée avec AR
PJ : Bon de Commande, Contrat de sous- traitance, copie des 2 factures

Madame, Monsieur,

Nous avons finalement bien reçu, en date du 2 Avril 2019, par mail, la facture N° F2019-002 d'un montant de 1 824,00€ TTC du 31 Janvier et la facture N° F2019- 027 d'un montant de 1 920,00€ TTC du 28 Février 2019.

Factures que nous contestons formellement dans leur intégralité :

- Le bon de commande du 11 Décembre 2018, définissait, clairement la mission que nous vous confions ; le cadre précis de votre intervention était le suivant : "**Mission téléprospection- prise de rendez- vous - quantité 56**".
- Le contrat de sous- traitance que nous vous avons fait parvenir par mail, dûment émargé, en date du 17 Janvier 2019, reste à ce jour non visé de votre direction, pourtant ce dernier reprenait point par point les engagements de chacune des 2 parties : LCAS Agency et Khépri Formation.

Nous avons honoré nos engagements quant à la fourniture de fichiers de prospection pour vous assurer une activité en fonction du nombre de rendez- vous, évaluée par vos soins, jusqu'au 18 Mars 2019.

Vous avez respecté une partie de vos engagements en nous faisant parvenir le reporting hebdomadaire de votre activité de téléprospection et en nous exposant les difficultés rencontrées ; ce à quoi nous avons réagi dans les meilleurs délais en vous fournissant d'autres ressources.

Malgré tout cela, le contrat de 56 prises de rendez- vous n'a pas été honoré.

Nous n'évoquons pas un manque d'efficacité, mais une absence **totale** de résultat : à savoir **0** (zéro) rendez- vous pris pendant la campagne qui a débuté le 07 Janvier. Après six semaines de reportings à 0 rendez- vous, nous vous avons donc signifié notre volonté de cesser toute collaboration au 28 Février 2019.

En résumé : l'établissement de factures est totalement injustifié dans la mesure où votre mission était de prendre des rendez- vous et de nous communiquer les coordonnées des prospects intéressés ; ce qui ne s'est absolument pas produit.

Veuillez agréer, Madame, Monsieur, l'expression de mes salutations distinguées.


SophroKhepri SAS
188 G^{de} rue Charles de Gaulle
94130 NOGENT SUR MARNE
R.C.S. 811 445 410 Créteil

CONTRAT DE PRESTATION DE SERVICE

Entre les soussignés :

La **SAS SOPHROKHEPRI** propriétaire de la marque **KHÉPRI FORMATION**

811 445 410 00012

188, Grande Rue Charles de Gaulle

94130 NOGENT- SUR- MARNE

FRANCE

Représentée par **Mme Évelyne REVELLAT, sa Présidente,**

Ci-après désigné « **le Client** »

D'une part

Et

La **SAS LA CAGE AUX SINGES AGENCY**

809 767 726 00015

23, Boulevard Poissonnière

75002 PARIS

FRANCE

Représentée par **Mr Olivier BIGARD, son Président,**

Ci-après dénommée « **le Prestataire** »

D'autre part

ARTICLE 1 – Objet de la sous-traitance

Le présent contrat a pour objet de définir les conditions dans lesquelles le prestataire assurera la prestation de :

- Prendre des rendez-vous téléphoniques pour **KHÉPRI FORMATION** (organisme de formation),
- Relance de clients par téléphone

ARTICLE 2 – Obligations du Prestataire

Le prestataire est responsable de la bonne exécution des prestations qui lui sont confiées. À ce titre, il en assure le contrôle et le suivi.

Le prestataire et le client se réunissent périodiquement dans le cadre de réunions (Téléphonique) de suivi de l'avancement des prestations, de sorte que chacune des parties soit informée de l'avancement des prestations par rapport au planning, ainsi que des éventuels problèmes rencontrés.

Le Prestataire s'engage à communiquer sur l'avancement des travaux qui lui sont confiés et à s'informer des travaux à venir par les moyens suivants :

- Consultation et réponse quotidiennement aux messages, notamment les e-mails de la boîte aux lettres du client.

Le prestataire s'engage à utiliser l'environnement de développement du client en se conformant à l'ensemble des consignes et instructions qui pourront lui être communiquées.

Le prestataire s'engage à informer et conseiller le client, tant préalablement qu'au cours de l'exécution du présent accord, de tout élément susceptible d'améliorer l'exécution de la prestation.

Le prestataire fournira au client tous éléments et méthodes, et, de manière générale, toutes données, permettant au client de décider des options à opérer.

ARTICLE 3 – Confidentialité

Le prestataire s'engage, tant en son nom personnel qu'au nom de ses collaborateurs, à garder secrètes les informations qui lui seront divulguées par le client pour les besoins de l'exécution des présentes, et ce tant pendant la durée du présent contrat qu'après son extinction.

À ce titre, il s'engage : à ne pas les utiliser à d'autres fins que celles de l'exécution des présentes ; à limiter la divulgation des informations aux seules personnes en charge de l'exécution des prestations; à recueillir de ceux-ci leur engagement de secret.

Tous les documents papier et informatique du Prestataire, concernant ce contrat, sont de la propriété du client.

ARTICLE 4 – Non Concurrence

Pendant la durée du contrat le prestataire s'engage à ne pas exercer une activité concurrente au client soit pour son propre compte soit pour celui d'une autre entreprise. Cette clause de non concurrence continuera à s'appliquer pendant 12 mois après l'arrêt du présent contrat.

ARTICLE 5 – Durée

Le présent contrat de sous-traitance est conclu pour une période allant de la date du 07 Janvier 2019 au 18 Mars 2019.

À l'issue de cette période initiale, ce contrat sera renouvelé pour une période d'un an et pourra être dénoncé avec un préavis de deux mois.

ARTICLE 6 – Prix

En contrepartie des prestations fournies, le prestataire percevra une rémunération calculée à partir des déclarations journalières, validée par le client, sur la base d'un coût journalier de 80,00€ HT (quatre-vingt Euros).

Sans évolution du prix trois (3) mois avant l'échéance du contrat de la part du prestataire, le client pourra exiger la reconduction du contrat en cours au même prix convenu pour la période précédente.

ARTICLE 7 – Charge de travail

La charge de travail sous traitée pouvant être variable, il est établi que :

- Le client s'engage à fournir les fichiers correspondants à son ciblage de prospection.
- En contrepartie le Prestataire s'engage à pouvoir assurer un minimum d'une prise de rendez-vous prospect par jour.

ARTICLE 8 – Sous-traitance

Le prestataire s'interdit de sous-traiter tout ou partie des opérations confiées par le client sauf accord préalable et écrit du client.

L'octroi de cet accord, le cas échéant, n'exonérera nullement le prestataire des obligations contractées à l'égard du client.

Dans ce cas, le Prestataire sera seul et intégralement responsable, sans bénéfice de division et/ou de discussion, des opérations que le prestataire aura confiées à ses propres sous-traitants.

Le prestataire s'interdit toute cession partielle ou totale à un tiers de ses droits et obligations découlant du présent contrat ainsi que toute transmission ou transfert dudit contrat sans l'accord préalable et écrit du client.

En revanche, le client sera libre de procéder à toute cession ou transfert, total ou partiel, de ses droits et obligations au titre du présent contrat.

ARTICLE 9 – Règlement des prestations

Le paiement des prestations sera effectué mensuellement sur la base de la facturation communiquée par le Prestataire.

Le paiement des prestations sera effectué à 30 Jours, par virement, en Euros.

ARTICLE 10 – Règlement des litiges

Tout différend entre les parties relatif à l'existence, la validité, l'interprétation, l'exécution et la résiliation du présent contrat (ou de l'une quelconque de ses clauses), que les parties ne pourraient résoudre entre elles à l'amiable, sera soumis à la juridiction des tribunaux compétents de **CRÉTEIL**, soumis au droit français.

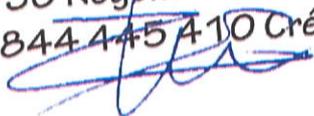
ARTICLE 11 – Modification du contrat

Toute modification du présent contrat cadre devra faire l'objet d'un avenant écrit et signé par les représentants des deux parties. Toute décision prise unilatéralement ou dans le cadre d'un compte rendu de réunion devra être reprise par avenant afin d'être opposable.

A **Nogent-sur-Marne**, le 15 janvier 2019

Pour le Client, Société SophroKhépri
Mme Evelyne Revellat

Sophrokhépri SAS
188 Gde rue Charles de Gaulle
94130 Nogent sur Marne
RCS 844 445 410 Créteil



Le Prestataire,
La Cages aux Singes,
Mr Olivier BIGARD



LA CAGE AUX
SINGES

LCAS AGENCY
23 boulevard Poissonnière
75002 - Paris - France
TVA Intra. : FR76809767726

@ administration@lcas-agency.com
Tel +331.79.97.36.20

DESTINATAIRE

SOCIETE SOPHROKHEPRI
188 Gr rue Charles de Gaulle
94130 NOGENT SUR MARNE
France

COMMANDE

COMMANDE NO.
BDC20180232

DATE DE COMMANDE
11 décembre 2018

DESCRIPTION	QUANTITÉ	PRIX UNITAIRE HT	MONTANT
Mission téléopération - prise de rendez-vous	56,000	80,00	4 480,00 €
		SOUS TOTAL H.T	4 480,00 €
		TVA 20.0 %	896,00 €
		TOTAL TTC	5 376,00 €

MERCI DE TRANSFERER LES FONDS AUX INFORMATIONS BANCAIRES SUIVANTES, N'OUBLIEZ PAS DE PRÉCISER LE NUMÉRO DE FACTURE SUR VOTRE TRANSFERT

CIC PARIS MOGADOR
N° IBAN : FR 76 3006 6107 4100 0209 3380 153
Code BIC : CMCIFRPP

Code banque : 30066
Code guichet : 10741
N° de Compte : 00020933801
Clé RIB : 53

CONDITIONS DE RÈGLEMENT

~~30 jours date de facture~~

Telles que définies
avec Nathalie Desjard

SophroKhepri SAS

188 G^{de} rue Charles de Gaulle
94130 NOGENT SUR MARNE
R.C.S. 811 445 410 Créteil

Evelyne REVELLAT



LA CAGE AUX
SINGES

LCAS - Agency
23 boulevard Poissonnière
75002 - Paris - France
TVA Intra. : FR72824585962

@ administration@lcas-agency.com
Tel +331.79.97.36.20

DESTINATAIRE

SOCIETE SOPHROKHEPRI
188 Gr rue Charles de Gaulle
94130 NOGENT SUR MARNE
France

FACTURE

FACTURE NO.
F2019-027

DATE DE LA FACTURE
28 février 2019

DESCRIPTION	QUANTITÉ	PRIX UNITAIRE HT	MONTANT
Téléopération - prise de rendez-vous BtoB - Février 2019	20,000	80,00	1 600,00 €
		SOUS TOTAL H.T	1 600,00 €
		TVA 20.0 %	320,00 €
		TOTAL TTC	1 920,00 €

MERCI DE TRANSFERER LES FONDS AUX INFORMATIONS BANCAIRES SUIVANTES, N'OUBLIEZ PAS DE PRÉCISER LE NUMÉRO DE FACTURE SUR VOTRE TRANSFERT

CIC PARIS MOGADOR
N° IBAN : FR76 3006 6107 4100 0209 3770 190
Code BIC : CMCIFRPP

Code banque : 30066
Code guichet : 10741
N° de Compte : 00020937701
Clé RIB : 90

CONDITIONS DE RÈGLEMENT

A réception de facture

19-11-18

evelyne revellat

De: Nathalie DESILE <desile.natalie@gmail.com>
Envoyé: mercredi 10 avril 2019 16:12
À: evelyne revellat
Objet: LCAS

Evelyne,

Voilà ce que j'ai retrouvé d'intéressant comme mails; des garanties nous avaient bien été fournies.

Bises

Le lun. 19 nov. 2018 à 16:57, Lola Rakotoarison <l.rakotoarison@etechconsulting-mg.com> a écrit :

Bonsoir Madame Desile,

A la suite de notre conversation téléphonique de ce jour, ci-après les points discutés :

- une mission de prise de rendez-vous à partir d'un fichier de + 5000 contacts fournis par vos soins
- un suivi de l'évolution des rendez-vous jusqu'à la signature (relance de devis)
- prestation avec un TJM de 80 €

Le mer. 12 déc. 2018 à 07:47, Lola Rakotoarison <l.rakotoarison@etechconsulting-mg.com> a écrit :

Bonjour Madame Desile,

- 1) Pour ce qui est du bon de commande, c'est ma direction qui m'a demandé de vous l'envoyer. La campagne ne démarrera qu'à réception de ce bon de commande signé.
- 2) A notre niveau, nous ne garantissons que la prise de rendez-vous. Mais au besoin, nous pouvons effectuer des campagnes de relance de vos devis suite rendez-vous si vous le souhaitez. Toutefois, il est à noter que le planning de la campagne correspond au traitement de l'ensemble de la base, relance non comprise. Les relances seront à facturer en sus, selon vos besoins ultérieures.
- 3) Effectivement, vous recevrez une facture à chaque fin de mois jusqu'à clôture des campagnes.

En espérant avoir répondu de manière optimale à vos interrogations.

Cordialement,

7-12-18

evelyne revellat

De: Nathalie DESILE <desile.natalie@gmail.com>
Envoyé: vendredi 7 décembre 2018 14:56
À: evelyne revellat
Objet: maquette catalogue
Pièces jointes: Catalogue formation.odt

de Khémi Formateur

Bonjour Evelyne,

J'aimerais que tu me dises, stp, si les catégories et sous catégories du catalogue de formations sont cohérentes ...

Suis à fond sur les fiches techniques

J'attends la maquette du centre d'appels que j'enverrai aussitôt à tout le monde pour analyse ☺, le devis détaillé sera joint

Bises et doux après- midi
Nath

11-12-18

evelyne revellat

De: Nathalie DESILE <desile.natalie@gmail.com>
Envoyé: mardi 11 décembre 2018 17:05
À: evelyne revellat; virginie.croise@kheprisante.fr; Isabelle Marcy
Objet: Campagne + devis
Pièces jointes: Campagne Khépri Santé.pdf; Order - BDC20180232 (6).pdf

Bonjour les filles,

Vous trouverez, en PJ, le déroulé de la campagne organisé par Lola et plus précisément, La Cage Aux Singes (Société pour laquelle elle oeuvre), et le devis établi selon les modalités fixées, soit 1 rdv / jour (soit 56 pour la campagne totale).

J'ai anticipé légèrement et englobé également les assureurs et caisses de prévoyance (pas de surprise quant au tarif et surtout cela nous laisse un peu de temps pour préparer fin Mars, avril et Mai 2019).

Nous rediscuterons de tout cela la semaine prochaine.

Belle fin de journée et bises
Nath

Campagne proposé par le fournisseur le 11/12/18.

- ↳ Incompréhension de l'aspect commercial par la chargée de clientèle.
- ↳ Nous avons refait totalement le pitch
- ↳ Le Bon de Commande n'a pas pu être signé en décembre.

evelyne revellat

De: evelyne revellat
Envoyé: mercredi 12 décembre 2018 13:06
À: 'Nathalie DESILE'
Objet: RE: Campagne + devis
Pièces jointes: Khépri Formation-entete co.docx; Projet global de Khépri Formation.docx
Importance: Haute

Retour au fournisseur

Bonjour Nathalie,

→ Nouvelle interprétation du brief initial.

Je pense qu'il y a des corrections à apporter.

Selon nos dernières réunions on n'a pas besoin de parler de l'activité du Centre de santé. Il ne s'agit pas de Khépri Santé ?

La ça ressemble trop à une campagne commerciale pour le centre de santé et je ne retrouve pas tous les éléments de présentation de Khépri Formation.

Je serai disponible cet après-midi ou demain pour en reparler avec toi et reprendre les documents qu'on avait validés avec Isabelle

lors de notre dernière réunion.

J'essaie de refaire un doc plus synthétique en PPT concernant la présentation de Khépri Formation pour que ça devienne la matrice de la future plaquette.

A toute à l'heure

Evelyne Revellat

evelyne@revellat.fr

Mob : 06 60 47 71 64

De : Nathalie DESILE [mailto:desile.natalie@gmail.com]

Envoyé : mardi 11 décembre 2018 17:05

À : evelyne revellat <evelyne@revellat.fr>; virginie.croise@kheprisante.fr; Isabelle Marcy <isabelle.marcy.sophrologue@orange.fr>

Objet : Campagne + devis

Bonjour les filles,

Vous trouverez, en PJ, le déroulé de la campagne organisé par Lola et plus précisément, La Cage Aux Singes (Société pour laquelle elle oeuvre), et le devis établi selon les modalités fixées, soit 1 rdv / jour (soit 56 pour la campagne totale).

J'ai anticipé légèrement et englobé également les assureurs et caisses de prévoyance (pas de surprise quant au tarif et surtout cela nous laisse un peu de temps pour préparer fin Mars, avril et Mai 2019).

Nous discuterons de tout cela la semaine prochaine.

Belle fin de journée et bises

Nath

7/01/19

evelyne revellat

De: Nathalie DESILE <desile.natalie@gmail.com>
Envoyé: lundi 7 janvier 2019 11:18
À: evelyne revellat
Objet: plaquette LCAS
Pièces jointes: Plaquette_LCAS_by_etech_BPO+Webmarketing-Optimiser.pdf

Bonjour Evelyne,

Je t'envoie la plaquette de la Cage aux Singes, de la totalité de leurs activités et on en discute toutes les 4 demain.

Bises et belle journée

4/02/19

evelyne revellat

De: Nathalie DESILE <desile.natalie@gmail.com>
Envoyé: lundi 4 février 2019 16:03
À: evelyne revellat; Isabelle Marcy; Denise DEVOISIN; virginie.croise@kheprisante.fr
Objet: REPORTING semaine dernière

Bonjour les filles,

Voilà le reporting de la semaine passée.

J'ai envoyé un autre fichier à exploiter, nous verrons si la mise au point aura été bénéfique.

A demain

Nath

Ci-après le reporting de la semaine du lundi 28 janvier au vendredi 01 février 2019 :

Semaine	Nbre appels	NRP	ARAP	Mail	Refus non argu	Refus argu	Faux numéro	RDV	hors zone
Du 28 janv au 01 fev 2019	522	268	10	39	67	15	116	0	7

Ce reporting est donc le dernier concernant les anciennes bases de données.

A compter de cette semaine, nous traitons le fichier pharmacies que vous nous avez fait parvenir.

Vous souhaitant bonne réception.

Cordialement,

De: Nathalie DESILE <desile.natalie@gmail.com>
Envoyé: mercredi 10 avril 2019 17:47
À: evelyne revellat
Objet: Fwd: Missions Khépri Formation

----- Forwarded message -----

De : **Nathalie DESILE** <desile.natalie@gmail.com>
Date: mer. 20 févr. 2019 à 10:15
Subject: Re: Missions Khépri Formation
To: Lola Rakotoarison <l.rakotoarison@etechconsulting-mg.com>

Bonjour Lola,

Oui, merci, l'opération s'est bien passée et maintenant, la rééducation commence, c'est moins drôle, mais nécessaire.

J'ai vu avec la dirigeante, la campagne de téléprospection pourra prendre fin le 28 février.

Concernant le marketing digital, elle cherche un autre partenaire, cependant, vous avez jusqu'au 18 Mars pour nous trouver une solution adéquate et efficace.

Bien cordialement
Nathalie DESILE

Le mar. 19 févr. 2019 à 07:36, Lola Rakotoarison <l.rakotoarison@etechconsulting-mg.com> a écrit :

Bonjour Madame Desile,
J'espère que vous allez bien et que votre opération s'est bien passé.

Comme discuté lors de notre dernier entretien, nos équipes se penchent actuellement sur une stratégie de marketing digitale adéquate pour Khépri Formation. Nous reviendrons vers vous avec les éléments sous peu.

En ce qui concerne la mission de télémarketing, comme discuté, nous récoltons les mails des pharmacies que vous nous avez transmis.

Pouvez-vous nous confirmer la fin de la mission pour le 28 février 2019 ?

Dans l'attente de votre retour.

Bien cordialement,

--

Lola RAKOTOARISON
Business Developer

Skype ID : lola.etech
Contact : 00 33 9 72 65 50 48

11/3/19

evelyne revellat

De: Nathalie DESILE <desile.natalie@gmail.com>
Envoyé: mercredi 10 avril 2019 17:49
À: evelyne revellat
Objet: Re: Reporting de fin de mission

Le mar. 5 mars 2019 à 12:34, Nathalie DESILE <desile.natalie@gmail.com> a écrit :
Bonjour Lola,

Je vous remercie de votre implication, de vos efforts et de vos retours, mais la dirigeante a tranché: le centre de formation n'ayant pas démarré, il va cesser de fonctionner.
Nous mettons donc fin à toute collaboration.

Bien cordialement
Nathalie DESILE

Le ven. 1 mars 2019 à 13:04, Lola Rakotoarison <l.rakotoarison@etechconsulting-mg.com> a écrit :
Bonjour Madame Desile,
J'espère que vous allez bien.

Comme convenu durant nos derniers échanges, hier a eu lieu le dernier jour de prospection pour la mission Khépri Formation.
Depuis le 14 février 2019, nous nous sommes concentrés sur la récolte de mail des pharmacies du 77 et du 78, selon le fichier que vous nous avez envoyé le 13 février 2019.

Sur ce fichier, nous avons effectué 1 365 appels, dont les résultats sont :

NRP	ARAP	Mail	Refus non argu	Refus argu	Faux numéro
230	15	108	110	30	38

Par ailleurs, vous trouverez en attaché la liste des 108 adresses mails que nous avons pu récolter.

Nous reviendrons vers vous avant le 18 mars 2019 pour une proposition de marketing digital.
À noter que nous pouvons également vous proposer de qualifier vos bases en récoltant les adresses mails par téléphone si cela est nécessaire.

Vous souhaitant bonne réception.

Cordialement,

--

Lola RAKOTOARISON
Business Developer

Destinataire

LCAS, 23 bd de la
POISSONNIERE

CASE
SINGE

75002 PARIS



LA POSTE

Numéro de l'envoi : 1A 153 757 5889 0



RECOMMANDÉ AVEC AVIS DE RÉCEPTION

Expéditeur

EVELYNE REVELLAT
SOPHROLOGIE
19 R. CAMILLE CLAUDEL
94350 VILLIERS/MARNE

Les avantages du service suivi :

Vous pouvez connaître, à tout moment, 24h/24, la date de votre lettre recommandée ou le motif de non-distribution.

3 modes d'accès direct à l'information de distribution :

■ Par SMS : Envoyer le numéro de la lettre recommandée au 330 80 (0,35 € TTC + prix d'un SMS).

■ Sur Internet : www.laposte.fr (consultation gratuite hors coût de connexion).

■ Par téléphone :

• Pour les particuliers, composer le 3631 (numéro non surtaxé)

du lundi au vendredi de 8h30 à 19h et le samedi de 8h30 à 19h.

• Pour les professionnels, composer le 3634 (0,34 € TTC au prix d'un téléphone fixe)

du lundi au vendredi de 8h à 19h et le samedi de 8h30 à 13h.



La Poste S.A. au Capital de 3 800 000 000 € - RCS Paris 365 000 000 - Siège Social : 9, rue du Colonel Perrot, 75015 Paris

SGR022 - PIC BA - 2016246101 - 1018

Date : Prix : CRBT :

Conservez ce feuillet, il sera nécessaire en cas de réclamation.

Le cas échéant, vous pouvez faire une réclamation dans n'importe quel bureau de Poste.

Les conditions spécifiques de vente de la lettre recommandée sont disponibles dans votre bureau de Poste ou sur le site www.laposte.fr



Niveau de garantie : 16 € 153 € 458 €

Pensez également à la Lettre recommandée en ligne, consultez www.laposte.fr/boutiqueducourrier