



**CONTRAT D'ABONNEMENT
AU SERVICE DE FOURNITURE DE PROSPECTS GRIMMO
CONDITIONS PARTICULIERES**

1/ Désignation des parties

Désignation du "CLIENT"

Raison sociale : kHEPRI FINANCE

Adresse complète : 129 Bd Pasteur 94360 Bry-sur-Marne

Téléphone : 0660477164

Mobile : 0660477164

Email de correspondance : revellat@khepri.biz

N° de Siret : 498837939

Statut social et montant du capital :

Représenté par Mme revellat evelyne

En qualité de :

Ci après dénommé LE CLIENT

PARAPHES



Désignation de "MBSC Conseil"

MBSC Conseil
16, Boulevard Saint-Germain
750005 Paris

SARL au capital de 1500€
RCS Paris B 478 971 732 (Siret : 00019).
No de TVA Intercommunautaire : FR 80478971732.

Représentée par M. Sylvain CHAUVEL, en qualité de Gérant.

Ci après dénommé "MBSC Conseil"

1/ VOLUMES & TARIFS

Le CLIENT s'abonne initialement à la formule précisée au paragraphe suivant. Il a la possibilité de demander un nombre maximal de prospects par mois. Ces informations sont modifiables en ligne sur son interface sécurisée.

Les tarifs mentionnés sur le site Pro.grimmo.com sont donnés à titre indicatif et sont susceptibles d'être modifiés par MBSC Conseil sans préavis. Pour connaître le tarif en vigueur au moment, consultez pro.grimmo.com.

2/ OPTIONS DE FACTURATION

Deux options de facturation s'offrent au CLIENT, celles-ci sont détaillées ci après.

J'opte pour l'option 1 (cocher le volume choisi dans le tableau ci-après)

J'opte pour l'option 2

PARAPHES



> Option 1 : Achat de prospect sans commission sur les ventes réalisées (prix HT)

Formules d'abonnement Impôts déclarés \geq 3.000€/an	Formules d'abonnement Impôts déclarés $<$ 3.000€/an
<p><input checked="" type="checkbox"/> Abonnement S Max 10 prospects/mois</p> <p><input type="checkbox"/> Abonnement M Max 30 prospects/mois</p> <p><input type="checkbox"/> Abonnement L Max 50 prospects/mois</p> <p><input type="checkbox"/> Abonnement XL 52 et + prospects/mois Précisez : 10 / mois</p>	<p><input type="checkbox"/> Abonnement S2 Max 20 prospects/mois</p> <p><input type="checkbox"/> Abonnement L2 22 et + prospects/mois Précisez : / mois</p>

Notes :

- Il est possible de commander des prospect des deux catégories.
- MBSC Conseil ne peut garantir aucun minimum de prospect livré dans le mois, étant donné que les demandes d'informations collectées ne dépendent que du bon vouloir des internautes.

PARAPHES



> Option 2 : Achat de prospectes avec commission sur les ventes réalisées (prix HT)

ATTENTION : Cette option de facturation est subordonnée à la production mensuelle d'un « rapport de réservation et de ventes effectuées ». A défaut de présenter ce rapport au plus tard le 10 du mois suivant le mois en question, les prospectes envoyés au Client seront facturés 350 € HT par prospect.

La facturation est décomposée en 3 éléments, voir les tarifs sur pro.grimmo.com

- **Coût de l'abonnement mensuel (tarif fixe)**
- **Coût par prospect (tarif fixe)**
- **Facturation au résultat (1,2% du montant TTC de la vente immobilière réalisée)**

Facturation au résultat : 1,2% HT du montant TTC des acquisitions immobilières réalisées par les prospectes transmis dans le cadre du présent contrat.

Cette commission est due sur toutes les ventes dont la réservation (ou compromis de vente) interviendrait dans le délai d'un an à partir de la mise en relation par l'intermédiaire de MBSC Conseil.

Rappel : La revente de prospectes à une société ou particulier tiers n'est permise qu'avec une autorisation expresse et écrite de MBSC Conseil.

Préciser le volume initial mensuel désiré : prospectes par mois environ.

Rapport mensuel obligatoire :

Le CLIENT s'engage à effectuer TOUS LES MOIS un rapport sous forme de formulaire répertoriant :

- Les signatures d'acte de réservation (ou compromis de vente) qu'il a fait signer au prospectes objets du présent contrat,
- Les actes authentiques signés consécutifs aux réservations (ou compromis de vente),
- Les annulations de réservations.

A défaut, ou si MBSC Conseil prouve que le CLIENT est de mauvaise foi, notamment en cachant des ventes ou en modifiant les éléments nécessaires au bon déroulement de la relation contractuelle, MBSC Conseil facturera au CLIENT les prospectes au tarif unitaire de 350 € par prélèvement sans que le CLIENT ne puisse s'y opposer.

A défaut, ou si MBSC Conseil prouve que le CLIENT est de mauvaise foi, notamment en cachant des ventes ou en modifiant les éléments nécessaires au bon déroulement de la relation contractuelle, MBSC Conseil facturera au CLIENT les prospectes au tarif unitaire de 350 € par prélèvement sans que le CLIENT ne puisse s'y opposer.

En cas de demande d'MBSC Conseil, le client s'engage à fournir tous les documents prouvant prouver les éléments de son rapport mensuel (exemple signature acte, acte consécutif, annulation réservation, etc...).

PARAPHES



3/ ENGAGEMENTS DES COCONTRACTANTS

* Engagements du CLIENT

Le CLIENT s'engage à exploiter lui-même les prospectus achetés (sauf si MBSC Conseil l'autorise par écrit). Dans un souci de cohérence avec la démarche qualité de MBSC Conseil, le CLIENT s'engage à prendre contact avec les prospectus fournis au plus tard 48h après que les prospectus lui aient été attribués.

Le CLIENT s'engage à être en conformité avec la législation en vigueur pour l'exercice de sa profession. Il doit notamment avoir souscrit ou avoir engagé les démarches pour souscrire une assurance Responsabilité Civile Professionnelle pour l'exercice d'une activité de transaction immobilière ainsi qu'une garantie financière immobilière le couvrant en cas de sinistre.

En effet, MBSC Conseil ne saurait être engagée dans tout conflit naissant entre le Client et les prospectus.

* Engagements de MBSC Conseil

- Exclusivité -

MBSC Conseil s'engage à ne communiquer la demande d'information en défiscalisation d'un prospect, qu'à un seul CLIENT.

Le CLIENT est donc assuré d'une exclusivité, par rapport aux autres clients de MBSC Conseil, de l'exploitation de la démarche de défiscalisation de tous les prospectus fournis.

- Remplacement des prospectus inexploitable -

Tous les prospectus livrés au CLIENT seront facturés.

Tous les prospectus livrés au CLIENT seront facturés. Toutefois, MBSC Conseil considère que dans les cas suivants, ceux-ci sont susceptibles de donner lieu à un « crédit de prospect » :

- Le prospect n'est pas joignable car son numéro de téléphone (mobile ou fixe) est faux.
- Un prospect déclare avoir un montant d'impôt annuel de l'année passée inférieur à la limite énoncée dans l'offre commerciale (Notamment l'offre « >= 3.000€ »).
- Son domicile et son lieu de travail habituel sont en dehors de la zone définie entre MBSC Conseil et le CLIENT au paragraphe « Périmètre géographique ».

Dans ces cas là, le CLIENT peut solliciter un crédit de prospect contre celui-ci non exploitable et ce dans les 2 jours ouvrés qui suivent l'attribution du prospect par MBSC Conseil et en explicitant la motivation de la demande.

Les « crédits de prospect » donnent lieu à une réduction de la facture du mois courant.

Les prospectus gratuits, offre spéciale, parrainage ou issus d'un crédit du mois précédent, ne sont pas échangeables.

PARAPHES



MBSC Conseil s'autorise à effectuer un appel de contrôle qualité du prospect et se réserve le droit de refuser le remplacement du prospect sans avoir à justifier sa décision.

4/ PARRAINAGE

Tout CLIENT (parrain), à jour dans les règlements de ses factures, pourra bénéficier de 10% de prospects offerts sur le mois en cours si un nouveau client (filleul) signe un nouveau contrat avec MBSC Conseil en déclarant avoir connu les services de MBSC Conseil grâce à son parrain.

MBSC Conseil offrira également 10% de prospects supplémentaires au filleul sur son premier mois d'adhésion. La demande devra être transmise par le parrain ET par le filleul par email à MBSC Conseil.

5/ DEPOT DE GARANTIE

Pour éviter les problèmes de comptes CLIENT à découvert, MBSC Conseil conserve un dépôt de garantie, seuil en deçà duquel le compte client ne peut aller. Initialement, il est de 300 € HT.

6/ PRISE D'EFFET, DUREE, RENOUELEMENT

Le présent contrat, conclu pour une durée indéterminée.

L'une ou l'autre des deux parties peut mettre fin au contrat par lettre recommandée avec accusé de réception en respectant un préavis d'un mois. Dans le cas de problèmes de paiement ou de non respect des engagements contractuels, MBSC Conseil pourra résilier le présent contrat avec prise d'effet immédiate.

Fait à, le

Le CLIENT

- Mention manuscrite « lu et approuvé »
- Nom et fonction + Signature + cachet et parapher toutes les pages

MBSC Conseil

Sylvain CHAUVEL, gérant

PARAPHERS

