

# CHARTRE DE MEMBRE DU RESEAU ODC<sup>®</sup> - v2.0

## Présentation du réseau ODC<sup>®</sup> :

OPTIMAL DATA CENTER<sup>®</sup> est une marque commerciale déposée qui fédère un réseau d'experts, prestataires et fournisseurs spécialisés auprès d'une clientèle de décideurs gestionnaires de Centres Informatiques (Data Center). OPTIMAL DATA CENTER S.A.S désigne l'entité juridique qui exploite de manière exclusive la Marque Commerciale ODC<sup>®</sup> - OPTIMAL DATA CENTER.

Les professionnels regroupés en réseau sous l'égide d'ODC<sup>®</sup> agissent en leur nom propre (experts) ou au nom de leurs entreprises (prestataires et sous traitants) et acceptent par cette chartre de confier toute ou partie de leur démarche de prospection à la société ODC<sup>®</sup> SAS.

## Cas particulier du référent/salarié d'une entreprise :

Seule une personne morale peut être membre du réseau, en revanche elle est représentée par un correspondant ODC qui assure l'interface / interlocuteur unique avec le réseau ODC. Cette personne physique autrement appelée Référent ODC peut être le chef d'entreprise ou toute personne salariée désignée par la société membre. Une société membre du réseau ODC peut d'ailleurs désigner plusieurs référents ODC spécialisés dans des disciplines différentes. Vu sous l'angle de la société membre, ces interlocuteurs peuvent être considérés comme chargé(s) d'affaire auprès du prescripteur que constitue le réseau ODC.

Cette activité doit répondre aux exigences suivantes :

- 1- Que son employeur (la société membre) soit tenu informé et accepte par la signature de la présente chartre que le(s) référent(s) qu'elle a désigné consacrent le temps nécessaire à l'animation et au suivi des demandes de devis et questions posées par ODC ;
- 2- Que la facturation de mission et/ou travaux impliquant un ou plusieurs des référent(s) désigné(s) soit toujours émise au nom de l'entreprise membre et non du(des) référent(s) désigné(s)

## Objectif du réseau ODC<sup>®</sup> :

### 1- Pour le marché :

Mise en commun de compétences, moyens humains, techniques afin de proposer à une clientèle d'exploitants de Centres Informatiques une gamme de services, études, prestations, travaux et produits la plus complète et transverse possible. Ainsi regroupés sous une même plate forme et un seul acteur, les exploitants et leurs

services achat peuvent facilement optimiser leurs travaux d'optimisation et démarches d'approvisionnement en ne référencant qu'un seul fournisseur.

### 2- Pour les Référents (Membres partenaires) :

Mutualisation, rationalisation et synergie pour une efficacité commerciale groupée et plus visible pour accroître la reconnaissance de chacun, susciter une notoriété spontanée supérieure, voire accroître le nombre de ses clients et/ou son volume d'affaire.

### 3- Marque blanche :

La promotion des offres qu'elles soient de mission, travaux ou produits est intégralement réalisée en marque blanche c'est à dire sans possibilité d'identification directe par le client final de la société prestataire, référente, fabricante ou sous-traitante.

En effet, l'un des points forts et différenciant du positionnement commercial des réponses apportées par ODC© à son marché est de proposer les meilleures solutions à une problématique donnée mais en indépendance. C'est cette approche qui assoit sa neutralité, son sérieux et la crédibilité de son offre qui regroupe à la fois des diagnostics objectifs et des actions correctives (travaux de réparation ou mise en conformité). Ainsi, les produits et documents associés sont-ils dépersonnalisés de tout élément permettant de les rattacher à une marque ou à un fabricant et les missions et travaux ne conservent qu'un lien vers le référent en tant que personne physique mais sans lien direct avec la société qu'il dirige ou à la société membre à laquelle il appartient.

Cette dernière disposition vise à éviter que les prospects captés par les moyens marketing mis en place par ODC© ne soient tentés d'interroger en direct les membres et garantit ainsi non seulement la pérennité du réseau mais aussi le bien fondé d'un référencement unique recherché par les grands Services Achats.

Toutefois, pour des raisons de transparence indispensable notamment dans le cas des marchés publics, l'identité du(des) sous traitant(s) expert(s) ou faiseur(s) sera déclinée par ODC© sur son devis. sous la mention "XXXXX Partenaire du réseau ODC©"

### Objectif de la charte ODC© :

L'objectif du présent document est de justifier communément et vis à vis des tiers d'un socle commun et référentiel qui liste :

- Les règles de fonctionnement commercial et marketing
- Les droits et obligations mutuelles d'ODC© vis à vis de chacun de ses membres
- Les droits et obligations mutuelles de chacun de ses membres vis à vis d'ODC©
- Les droits et obligations mutuelles vis à vis des membres entre eux

- Les principes déontologiques / Règles de bonne conduite de cette mise en commun de moyens et de compétences vis à vis du réseau, de chacun de ses membres, des prospects, fournisseurs et tiers...

## Conditions pour devenir Référent ODC© :

Le référencement au réseau ODC© est gratuit mais subordonné aux conditions suivantes :

- Signer la présente charte
- Etre accepté comme référent par l'unanimité des référents présents au jour de l'adhésion à la charte
- Fournir à ODC© un extrait KBIS < 3 mois, un RIB et attestation d'assurance valide et à mettre à jour ces documents périodiquement et/ou sur simple demande de la part d'ODC©
- Présenter un (ou plusieurs) référent(s) métier : Le(s) correspondant(s) ODC© qui aura(ont) pouvoir de représentation de l'entreprise partenaire soit en la personne de son représentant légal soit d'une personne désignée au sein de sa structure pour sa connaissance et son expérience avérée sur une discipline technique propre au bon fonctionnement des centres informatiques
- Limiter volontairement le périmètre des compétences, prestations ou produits afin que les membres et référent(s) désigné(s) ne se trouve(nt) pas en concurrence avec des offres déjà représentées par un autre membre et/ou référent au sein du réseau ODC©
- Veiller à ce que les fiches de présentation publiées par ODC© soient non seulement parfaitement conformes aux évolutions internes que le membre propose à ces autres clients mais aussi que les documents associés ou illustratifs sont bien totalement dépersonnalisés ou libres de droits
- S'engager à fournir à ODC© les réponses liées à des questions qui lui seraient posées directement par l'animateur ODC© ou sur le forum du site [www.exploitant.fr](http://www.exploitant.fr) / [www.webodc.fr](http://www.webodc.fr). Ces réponses devront pouvoir être transmises sous 48 heures, à défaut, la réponse pourra consister à communiquer un délai fiable et réaliste de réponse.
- Communiquer sur demande d'ODC© des devis en y faisant clairement figurer le prix marché (ou prix public conseillé) et le montant ou le % de remise concédé. Ces devis devront pouvoir être transmis sous 48 heures, à défaut, la réponse pourra consister à communiquer un délai fiable et réaliste de remise du devis attendu
- S'engager à s'informer régulièrement (le correspondant ODC©) - et à informer régulièrement les autres collaborateurs - des évolutions, nouveautés concernant l'ensemble des offres présentées sur le catalogue ODC©, ceci afin de cultiver les remontées d'affaires aux autres membres via ODC© et ainsi entretenir une saine et équitable réciprocité des échanges

- Participer autant que possible aux revues de business planifiées tous les 2 mois soit physiquement aux endroits convenus soit à être présent par système de visioconférence ou tout autre média

## Règlement intérieur / Règles de bonne conduite :

### Article 1 : Dépendance –

L'apport d'opportunités qualifiées et commercialement exploitables doit être complémentaire à l'activité du référent en ce sens qu'un faible nombre ou une absence d'opportunité générée par ODC© ne doit pas mettre en péril la santé financière du référent. L'appartenance au réseau ODC© ne doit donc pas avoir pour objectif la captation directe de nouveaux clients ou l'accroissement du CA en substitution à un volume d'affaire réalisé par la propre démarche commerciale du référent.

### Article 2 : Subordination

En référence à l'article 1, le statut de référent/partenaire du réseau ODC© n'inclut aucun lien de subordination vis à vis du réseau ODC© et donc aucune assignation à des reporting ou quelconque sanction sur objectifs en terme de nombre de prospects qualifiés et/ou de Chiffre d'affaire supplémentaire.

### Article 3 : Liens entre référents

Les référents sont des personnes physiques ou morales indépendantes. Leurs relations concernant le traitement des opportunités générées par le réseau doivent constamment avoir pour priorité la satisfaction du client et/ou l'intérêt général du réseau. L'intérêt individuel de chacun des référents étant lui-même conséquent à son appartenance à ce réseau.

### Article 4 : Non concurrence entre les référents –

Un périmètre de compétence(s), produit(s), service(s) ou travaux est affecté à chaque référent qui en devient ainsi le représentant unique et garant auprès des clients d'ODC©.

### Article 5 : Devoir de première présentation –

En contrepartie, OPTIMAL DATA CENTER SAS s'engage à transmettre au référent désigné toute opportunité émanant de sa démarche commerciale directe ou via des demandes spontanées depuis ses sites Internet.

### Article 6 : Délai de traitement –

Il incombe à chaque référent de maintenir une organisation lui permettant d'apporter une réponse sous 2 jours ouvrables. A ce titre, le référent peut s'adjoindre le support de suppléant(s) au sein de sa propre organisation ou auprès d'autre(s) référent(s).

### Article 7 : Non prospection directe –

Après ou pendant l'exploitation commerciale de ces opportunités par le référent, ce dernier s'interdira toute prospection commerciale directe vis à vis du contact initié par ODC© sauf à en aviser ODC© et avoir obtenu son accord préalable.

Par ailleurs, afin d'éviter toute confusion et tout risque de sollicitation directe, les correspondances électroniques des membres interrogés dans le cadre d'une opportunité transmise par ODC© en direct avec un prospect qualifié par ODC© devront veiller à recourir à une signature électronique incluant une adresse en suffixe "prenom.nom@webodc.fr" ou "prenom.nom@exploitant.fr" et avec pour logo soit celui d'ODC© soit leur logo propre Logo incluant la mention "partenaire du réseau ODC©" bien visible.

### Article 8 : Prospect déjà client du référent-

Dans le même esprit, si le contact transmis par ODC© concerne le domaine de compétence du référent et s'avère être déjà un client historique du référent, ce dernier pourra demander à ODC© de reprendre l'affaire à son compte sans qu'ODC© puisse s'y opposer. Charge à ODC© et au référent concerné de trouver le mode de rétribution le plus adapté.

## Fonctionnement et règles régissant le réseau et ses référents :

### Article 9 : Outils marketing et commerciaux

OPTIMAL DATA CENTER SAS met à disposition de ses référents plusieurs outils commerciaux et marketing :

- Une société agence commerciale TRAIT D'UNION exclusivement dédiée à la prospection directe de la cible et au portage de l'offre globale ODC©
- Une marque commerciale déposée OPTIMAL DATA CENTER© / ODC©
- Des outils marketing : Plaque commerciale, objets publicitaires,...
- Un site Internet avec des adresses d'accès multiples : [www.optimaldatacenter.fr](http://www.optimaldatacenter.fr) / [www.webodc.fr](http://www.webodc.fr) / [www.exploitant.fr](http://www.exploitant.fr)
- Une ou plusieurs adresse(s) électronique(s) en suffixe "@webodc.fr" et/ou "@exploitant.fr" qui sera requise en cas de signature de mail en correspondance directe avec des prospects transmis par ODC© (Cf. Article 7 ci dessus)
- Les contacts générés spontanément depuis ces sites Internet
- Des solutions exclusives couvertes par des brevets
- Des produits de négoce à représentation exclusive en France
- Des évènementiels / invitation client (1 ou 2 par an)
- Un force commerciale dédiée sous la forme d'un agent commercial en Ile de France ainsi que les actions commerciales directes en prospection de son dirigeant et représentant légal Pascal MARTY.
- Une assistance commerciale pour relancer les propositions, relayer les demandes de devis et questions posées, relancer les réponses et/ou devis non parvenus dans les

délais, coordination des livraisons et logistiques des chantiers, suivi des factures et des échéances de règlements.

- Des newsletter régulières et/ou journal interne du réseau permettant à chaque correspondant de rester en veille permanente sur les nouveautés ou changements intervenus dans l'offre aussi bien que sur la vie et le fonctionnement du réseau.

#### Article 10 : Mutualisation d'évènements marketing

Ponctuellement, ODC© pourra grouper certains achats d'espaces lors d'évènementiels trop onéreux pour que chacun de ses membres y participe individuellement. Ce rôle de régie sera matérialisé par une demande de participation au prorata de la représentation à l'évènement de chacun des partenaires sollicité (temps de présence, m2 occupé, ...) et sous forme de quote-part facturée. La prestation de mutualisation en elle-même ne sera pas facturée.

#### Article 11 : Promotion rémunérée sur le portail Web [www.exploitant.fr](http://www.exploitant.fr)

Sous réserve d'atteinte d'une certaine audience, ODC© pourra proposer des affichages privilégiés contextuels. Le modèle publicitaire pourra être fixé à la durée / au nombre d'affichage / au clics. Ces affichages pourront être proposés à des sociétés externes au réseau sous certaines conditions :

- Ne jamais entrer en concurrence, même partielle, avec des compétences déjà couvertes par des membres présents au jour de la souscription
- Après information aux membres sur la nature et la durée souscrite et sans retour négatif de leur part

Evidemment, ces affichages seront proposés en priorité aux membre eux-mêmes et à des conditions financières privilégiées

#### Article 12 : Utilisation de la marque

Chaque référent signataire de la présente charte peut se prévaloir et revendiquer son appartenance au réseau ODC©. Il peut adjoindre les logos et autres repères visuels d'ODC© à ses propres outils de communication.

#### Article 13 : Mise à jour du site Internet

Concernant le site Internet, le référent s'engage à exercer une surveillance du contenu relativement aux domaines de compétences dont il se réfère, à demander les corrections éventuelles et à faire des suggestions régulières d'amélioration. Ainsi, il informe ODC© de toute nouvelle offre le concernant et fournit une trame de contenu pour mise en ligne. Sur simple demande d'ODC©, il s'engage à fournir rapidement tout élément, info complémentaire, photos, descriptif, ainsi que tout contenu éditorial, actualité, état de l'art (sous réserve que ces éléments soient libres de droit et donc publiables en l'état sur les supports marketing ODC©)

#### Article 14 : Confidentialité des photos et documents techniques

Sauf autorisation expresse d'ODC©, les partenaires et référents ne doivent publier ou diffuser aucun document émanant directement d'ODC© faisant référence à une affaire ou à un client précisément mentionné à l'exception de ceux déjà mis en ligne sur la version publique accessible gratuitement du site Web : [www.exploitant.fr](http://www.exploitant.fr).

Dans le même esprit, le référent ou partenaire autorise ODC© à utiliser à son propre compte toute image ou document présent sur son site et/ou ses documents publicitaires.

Cette réciprocité d'usage part du principe que tout document accessible au public sur des supports marketing ou publicitaire justifie d'une autorisation de publication par le client final ou d'une preuve de liberté de droit d'exploitation.

### Article 15 : Formation / information des référents

OPTIMAL DATA CENTER SAS doit animer le réseau de ses partenaires référents, en ce sens il incombe à ODC© de dispenser à chaque référent la formation aux offres qui ne relèvent pas de ses compétences. Cette information se fait en général mensuellement par l'envoi systématique de newsletter et/ou par la tenue d'évènements ponctuels. Ceci afin de développer les synergies entre référents et de contribuer à développer la notoriété d'ODC© en temps que facilitateur de la fonction exploitation.

### Article 16 : La collaboration transverse

Le réseau ODC© est un modèle collaboratif organisé en pôle de compétence au service du client final. En ce sens, il implique pour chaque membre de connaître l'offre des autres membres afin de pouvoir largement exposer la transversalité de l'offre globale aussi bien lors du traitement des affaires initiées par ODC© que sur des contacts issus de sa propre action commerciale. De son côté, chaque référent ou partenaire s'engage donc à parcourir régulièrement l'offre présente sur le site [www.exploitant.fr](http://www.exploitant.fr) et à s'en faire l'écho auprès de tous les collaborateurs impliqués au sein de son organisation afin de développer les synergies d'affaires entre les référents eux-mêmes et, se faisant, les opportunités de business croisées via la plate forme commune ODC©.

A ce titre, l'apport d'affaire est encouragé par un intéressement détaillé au § 3 de l'article 17.

### Article 17 : Les rétributions commerciales

Affaire portée par ODC© : Situation par défaut (la plus courante) où ODC© génère l'opportunité et la porte jusqu'à son terme en agissant donc en son nom sur les différentes étapes du traitement commercial. Visite / Devis / Livraison / Recette / DOE / Facture Fonctionnement → Le membre faiseur ou prestataire qualifie téléphoniquement ou en visite puis rédige son devis à l'attention d'ODC© en incluant une remise permettant à ODC© de réaliser une Marge commerciale tout en restant dans les prix communément avéré du marché. Tout devis adressé par un membre du réseau à ODC© doit ainsi faire apparaître distinctement :

- Le prix HT au tarif normal (prix conseillé au client final dit "prix marché")
- Le montant ou le % de remise concédé à ODC©
- Les délai de livraison et/ou de remise du livrable et ou d'achèvement des travaux (hors levée de réserve).

A partir de ce devis, ODC© rédige le devis qu'il adressera au client final après inclusion de sa marge sans obligation de se limiter aux préconisation de prix marché, appréciation lui étant laissée de fixer le prix de vente suivant d'autres critères liés au contexte commercial (concurrence forte, délai de réponse court, ...).

A l'issue de la prestation, et après avoir recouvré l'encaissement correspondant, ODC© règlera le membre sollicité (Cf. Article 19) contre facture.

2- Affaire apportée par ODC© mais portée par le référent : Pour des questions d'assurance (décennale par exemple) ou importance de l'affaire (trésorerie), le référent peut être contraint de porter son offre directement auprès du prospect. Dans ce cas, il établira lui-même le devis au client final en incluant un montant correspondant à l'apport d'affaire pour ODC©. Cet apport d'affaire sera facturé par ODC© au référent après encaissement effectif par ce dernier. Le montant de cet apport d'affaire aura été préalablement fixé soit par un taux fixe et permanent soit juste avant l'envoi du devis par un échange au cas par cas.

3- Apport d'affaire sans prestation directe : Dans ce cas, le référent fait remonter à ODC© une opportunité concernant un ou plusieurs des autres référents du réseau. Une fois l'affaire concrétisée, livrée et encaissée, ODC© rétribuera l'apporteur à hauteur de 20% de la marge brute réalisée.

### Article 18 : Transparence - Devoir d'information

Sur simple demande tout référent ou apporteur pourra solliciter ODC© pour obtenir le bilan analytique d'une affaire qu'il a apporté au réseau où lui seront présentés l'ensemble des poste de coûts, le prix de vente et la marge brute dégagée.

### Article 19 : Encaissements

1. Facturation par ODC© : ODC© s'engage à régler son / ses référents dès encaissements du client final et se charge donc des relances d'impayées et recouvrements relatifs à ses affaires.
2. Facturation par le référent : Le référent s'engage à régler la commission d'apport à ODC© dès encaissement de l'affaire auprès du client final.
3. Règlement des apports d'affaires par ODC© : Par défaut, ODC© effectue un règlement trimestriel cumulé des apports d'affaires sauf demande expresse du référent concerné.

### Article 20 : Défaut de paiement



Il n'incombe pas à ODC© de vérifier la solvabilité d'un prospect présenté en opportunité d'affaire à l'un de ses membres. En revanche, le(s) membre(s) sollicité(s) par cette opportunité peut refuser de traiter une affaire sous réserve qu'il motive cette décision à l'animateur ODC© afin que ce dernier puisse en informer le prospect. Dès lors que le membre interrogé accepte de traiter une affaire pour le compte d'ODC©, il accepte aussi d'en supporter le risque lié à un éventuel défaut de paiement. Dans un tel cas, ODC© renonce à toute forme de commissionnement sur l'affaire.

### Article 21 : Veille, recherche et développement, assistance technique

Chaque référent apporte, dans son domaine de compétence, support et assistance à ODC© pour faire remonter toute innovation, amélioration, perfectionnement intégrés au sein de son périmètre ou introduits de manière générale sur son marché. Dans le même esprit, le référent s'oblige à assister ODC© sur sa demande pour avis et/ou sélection de fournisseurs, de produits, logiciels, prestations en rapport direct avec son périmètre de compétence. Dans cette sélection, il pourra être amené à tester des échantillons avec ses propres ressources.

### Article 22 : Assistance régionale

Ponctuellement, ODC© pourra demander le support d'un référent dit « référent régional » afin d'apporter au client une réactivité et une proximité supplémentaire.

Il s'agira par exemple :

- D'effectuer des relevés, mesures, prise de cotes en salle
- De participer à une réunion de chantier (sous réserve d'avoir les compétences requises en la matière)
- D'effectuer une livraison de produit de négoce ou un relationnel est requis

Ces prestations seront rétribuées sur facture du référent impliqué à hauteur de 150 €HT par journée pleine et proratisée en fonction du temps cumulé entre la visite sur site et le déplacement nécessaire pour s'y rendre.

Par ailleurs, afin de faciliter certains chantiers, il pourra être demandé au référent régional de mettre à disposition quelques m2 de stockage en vue de groupage de plusieurs fournisseurs en attente de déploiement. Ce service pourra être facturé à ODC© par le référent concerné mais le montant sera laissé à son appréciation.

### Article 23 : Démission / Révocation

La démission ou révocation ne peut intervenir que si aucune affaire n'est plus en cours de livraison, aucun livrable en cours de rédaction, aucun devis en attente ou aucune visite planifiée (sauf à désigner un autre référent en suppléant et à renoncer à tout droit à commissionnement sur les affaires concernées).

Un référent peut démissionner pour tout motif dès lors qu'il estime que ces intérêts sont contraires à son appartenance au réseau et/ou que l'affectio-societatis n'est plus vérifié. Dans ce cas, il en avisera le président d'ODC© au minimum 1 mois avant la date effective de son départ afin de laisser au réseau le temps de lui trouver un suppléant et d'opérer les

modifications nécessaires sur les outils marketing du réseau (info aux autres adhérents, modification de l'offre, modification sur site Web, ...)

Dès que le Président d'ODC© ou que la majorité simple des référents estime que les règles de bonne conduite ne sont pas respectées et/ou que l'affectio-societatis vis à vis d'un référent n'est plus vérifié et/ou que, dans le cas d'un référent salarié, son employeur dénonce son accord initial, ODC© peut le révoquer sous réserve d'en aviser ce dernier (et son éventuel employeur si c'est le cas) par tous moyens au minimum 1 mois avant la date effective du départ.

Dès la date du départ, le référent s'engage à restituer à ODC© les outils marketing encore en sa possession, à détruire ses outils marketing s'ils font référence à son appartenance au réseau et s'engage à ne plus communiquer sur ce point.

Parallèlement, ODC© devra supprimer de ces outils marketing toute citation, allusion, photo ou image du référent et des compétences directement liées à sa personne ou à sa structure.

ODC© dispose de 3 mois pour solder les avoirs du référent :

- Règlement des affaires en cours ou initiées (Cf. Article 19)
- Commissions d'apport d'affaire à d'autres référents (Cf. Article 19)
- Intéressement sur démarches effectuées régionalement pour le compte d'ODC© (Cf. Article 22)
- Récupération du stock régional et dédommagement (Cf. Article 22)

Le référent dispose de 3 mois pour solder les avoirs d'ODC© :

- Versement des commissions sur affaires dans le cas de portage direct d'opportunité ODC©

#### **Pour OPTIMAL DATA CENTER**

*Cachet  
+ Signature*

**Le représentant Légal**

#### **Pour le Membre**

*Cachet  
+ Signature*

**Le représentant Légal**

**Identité(s) du(des) référent(s) désigné(s) et domaine(s) de compétence :**

--	--