

EXTRAIT DE LA CHARTE DU RESEAU ODC -V1.1

Présentation du réseau ODC© :

OPTIMAL DATA CENTER© est une marque commerciale déposée qui fédère un réseau national de prestataires et fournisseurs spécialisés auprès d'une clientèle de décideurs managers de Centres Informatiques (Data Center). Ces professionnels agissent en leur nom propre (experts) ou au nom de leurs entreprises (prestataires et sous traitants) en acceptant de déléguer toute ou partie de leur démarche de prospection à la société ODC ASSISTANCE SAS dont ils sont ou non actionnaires.

Objectif du réseau ODC© :

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, prestations et produits la plus complète et transversale possible. Ainsi regroupés sous une même plate forme et un seul acteur, les exploitants et leurs services achat peuvent facilement optimiser les limites capacitaires et la gestion opérationnelle des unités de production dont ils ont la charge.

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

Conditions pour devenir Référent ODC© :

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

- Présenter un capital sans participation directe ou indirecte (filiales) émanant de constructeurs, fabricants, équipementiers, mainteneurs évoluant sur le marché des centres informatiques
- Exercer au moins 30 % de son activité dans le domaine des centres Informatiques (CA et/ou Nombre de client)
- Présenter un référent métier qui exerce cette activité depuis au minimum 10 ans au sein de la structure candidate soit en temps que salarié dans une autre structure précédemment

- Limiter volontairement le périmètre des compétences, prestations ou produits afin qu'ils ne se trouvent pas en concurrence avec des offres déjà représentées par un autre référent au sein du réseau ODC
- Etre accepté comme référent par l'unanimité des référents présents au jour de l'adhésion à la charte
- Fournir à ODC un extrait KBIS, un RIB et attestation d'assurance valide

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 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 compétences, produits ou services 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 ASSISTANCE 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'adjointre 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.

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

