

Contrat Bootcamp Prospection 2.0 — Modèle type

i Document type à titre informatif. Ce contrat vous permet de prendre connaissance des conditions complètes de la prestation Bootcamp Prospection 2.0 avant tout engagement. Après votre paiement, vous recevrez par email une **version personnalisée à votre nom** (avec vos coordonnées, votre SIRET, votre formule de paiement et le prix retenu) à **signer électroniquement** via PandaDoc.

CONTRAT DE PRESTATION DE SERVICES B2B — OFFRE « BOOTCAMP PROSPECTION 2.0 »

1. Parties

Prestataire : Sandrine Calame, The Shading, EURL, siège social : 10 rue de Penthièvre, 75008 PARIS, immatriculée au RCS de Paris sous le n° 884 922 352, SIRET 884 922 352 00015, n° TVA intracommunautaire FR64 884 922 352 (ci-après « le Prestataire »).

Client : [Vos nom et prénom], [Votre forme juridique : Micro-entreprise / SASU / EURL / Entrepreneur individuel / autre], adresse : [Votre adresse], immatriculée sous le n° [Votre numéro SIREN], SIRET [Votre numéro SIRET], n° TVA intracommunautaire [Votre numéro de TVA] (ci-après « le Client »).

Les deux parties sont ci-après collectivement désignées « les Parties » et individuellement une « Partie ».

2. Définitions

- **Bootcamp** : programme collectif d'accompagnement à la mise en place d'un système de prospection complet (méthode + outils automatisés) et à la transformation des leads générés en clients signés, d'une durée de trois (3) mois, comprenant des sessions en ligne, des replays, des ressources pédagogiques, l'installation technique du système et un suivi hebdomadaire.
- **Système de prospection** : ensemble d'outils connectés (intégrations LinkedIn, email, messagerie, provider, base de données) permettant d'automatiser et de structurer la prospection du Client.
- **Sessions collectives (« Sessions Hot Seat »)** : sessions hebdomadaires de coaching collectif en petit groupe, organisées à distance (visioconférence via Circle.so), d'une durée de soixante (60) à cent vingt (120) minutes, durant lesquelles chaque participant peut soumettre un blocage opérationnel (ciblage, message, rendez-vous, signature) pour bénéficier d'un retour direct du Prestataire et du groupe. Planifiées par le Prestataire.
- **Atelier** : séance thématique de travail organisée par le Prestataire dans le cadre du Bootcamp, en direct sur Circle.so, à laquelle le Client est tenu de participer (en direct ou via le replay) et au cours de laquelle un livrable peut lui être demandé pour application directe à son activité (positionnement, profil client idéal, écriture des messages, séquences, préparation des rendez-vous, etc.).

- **Session SAV** : session collective de support d'une durée d'une heure trente (1h30), dédiée à la résolution de problèmes techniques, aux questions d'utilisation du système et à l'optimisation des paramètres. Programmée en cours de Bootcamp pour s'assurer que chaque Client est opérationnel.
- **Power sessions** : appels courts de cinq (5) à quinze (15) minutes, proposés à la discrétion du Prestataire si la participation du Client aux sessions collectives et l'usage de la messagerie instantanée ne suffisent pas à la résolution de ses blocages.
- **Ressources** : supports de formation, replays, templates, frameworks, fichiers de configuration et outils fournis par le Prestataire. Conçus au Client sous licence interne, non exclusive, non transférable et non sous-licenciable.

3. Objet et périmètre

Le présent Contrat encadre la prestation de Bootcamp visant à accompagner le Client dans :

1. **l'acquisition d'une méthode complète de prospection** (positionnement, profil client idéal, écriture des messages, séquences multicanales, préparation et conduite des rendez-vous, conversion en clients signés) ;
2. **la mise en place d'un système automatisé de prospection** (intégration de l'IA, des canaux LinkedIn / email / messagerie, des routines de veille et de relance) en complément de la méthode ;
3. **la transformation des leads en clients signés** pour son activité indépendante, par le travail de signature et l'optimisation du tunnel.

Le programme est structuré sur trois (3) mois et couvre notamment :

- Définition de l'offre et du positionnement du Client ;
- Définition du profil client idéal (ICP) et paramétrage du ciblage ;
- Installation et configuration de l'assistant IA de prospection ;
- Connexion des canaux de prospection (LinkedIn, email, messagerie, ainsi que tout autre outil ou plateforme utilisé par le Client) ;
- Création et test de messages de prospection personnalisés ;
- Mise en place de routines quotidiennes automatisées (détection de prospects, relances, suivi) ;
- Formation à l'utilisation autonome du système, incluant la maintenance et les mises à jour ;
- Méthode et travail des rendez-vous pour transformer les leads qualifiés en clients signés ;
- Optimisation du tunnel et des conversions ;
- Industrialisation du processus end-to-end (prospection → signature).

Reconnaissance expresse : Le Client déclare avoir compris que cette offre constitue un accompagnement collectif et individuel couvrant l'acquisition de la méthode de prospection, la mise en place du système automatisé et la formation à la signature. Elle n'inclut pas la production de livrables commerciaux pour le compte du Client (rédaction de messages personnalisés au-delà des templates et des reviews fournis, prospection effectuée par le Prestataire, prise de rendez-vous pour le Client), au-delà du paramétrage initial du système. Le Client reconnaît avoir retenu la présente formule car il la juge plus pertinente pour ses objectifs, compte tenu de l'expertise du Prestataire sur les sujets précités.

Le Prestataire est tenu d'une obligation de moyens. Les résultats de la prospection et de la signature sont conditionnés par l'implication du Client, notamment sa participation effective aux sessions collectives (en direct ou via les replays), la mise en application des enseignements et l'utilisation régulière du système. Le Prestataire ne

saurait être tenu responsable de l'absence de résultats si le Client n'a pas suivi le programme et appliqué les méthodes enseignées.

4. Durée — Décalage possible

La prestation débute le **[Date d'effet]** (Date d'effet) et prendra automatiquement fin le **[Date de fin = Date d'effet + 3 mois]** (soit trois (3) mois calendaires après la Date d'effet).

Le Client peut demander, sans justification, une mise en pause de l'accompagnement pour une durée maximale cumulée de quatre (4) semaines. Cette pause entraîne un report équivalent de la date de fin du Bootcamp.

Le Client bénéficie d'un **accès à vie aux ressources partagées** (replays, templates, frameworks, fichiers de configuration) après la fin du Bootcamp.

Aucun renouvellement tacite ou exprès n'est prévu.

5. Garantie de rentabilité

Le Prestataire accorde au Client une **Garantie de rentabilité** prenant la forme d'une extension de l'accompagnement, dans les conditions ci-après.

5.1 Conditions d'éligibilité (cumulatives)

À l'issue de la période de trois (3) mois prévue à l'article 4 (compte tenu des éventuels reports), la Garantie peut être activée par le Client si **les deux conditions suivantes sont réunies** :

1. Le Client **estime ne pas avoir rentabilisé son investissement** dans le Bootcamp ; et
2. Le Client **n'a pas signé au moins un (1) nouveau client** au cours de la période d'accompagnement.

5.2 Conditions de participation effective

L'activation de la Garantie est par ailleurs subordonnée à la démonstration par le Client d'une **participation effective** au Bootcamp, attestée notamment par :

- Une **présence (en direct ou via les replays)** à au moins 2 fois par mois pendant la période d'accompagnement ;
- La **participation aux ateliers** organisés par le Prestataire dans le cadre du Bootcamp (notamment positionnement, profil client idéal, écriture des messages, séquences, préparation des rendez-vous) ;
- La **réalisation des livrables demandés** dans le cadre de ces ateliers, dans les délais fixés par le Prestataire (fiches de positionnement, ICP rempli, messages rédigés, etc.) ;
- La **mise en place complète du Système de prospection** (installation, paramétrage, connexion des canaux) ;
- L'**exécution régulière des routines quotidiennes** de prospection enseignées dans le Bootcamp, sur l'ensemble de la période ;
- L'**envoi d'au moins cent (100) messages de prise de contact** et **cent (100) relances** sur la période d'accompagnement, tous canaux confondus (LinkedIn, email, téléphone) ;
- La **soumission de blocages concrets** au Prestataire via le canal Circle.so chaque fois qu'une difficulté est rencontrée.

5.3 Engagement du Prestataire au titre de la Garantie

Si les conditions des articles 5.1 et 5.2 sont remplies, le Prestataire s'engage, **sans facturation supplémentaire** :

1. À **prolonger de trois (3) mois** l'accès du Client aux **Sessions collectives (« Hot Seat »)** ainsi qu'au **suivi asynchrone** sur le canal Circle.so personnel (messaging instantané, réponse sous 2 à 24h ouvrées) ;
2. À **réorganiser un atelier de stratégie**, supervisé personnellement par le Prestataire, **destiné à revoir le positionnement de base du Client et sa stratégie de prospection**.

5.4 Modalités d'activation

Le Client souhaitant activer la Garantie doit en informer le Prestataire par écrit (email ou messagerie Circle.so) **dans un délai de quinze (15) jours calendaires** suivant la date de fin du Bootcamp (telle que reportée le cas échéant en application de l'article 4). Au-delà de ce délai, la Garantie est réputée non activée.

Le Client fournit au Prestataire, à l'appui de sa demande, un état succinct de ses actions de prospection menées pendant le Bootcamp (volume, canaux, rendez-vous tenus, retours obtenus), permettant au Prestataire de vérifier la condition de participation effective et de calibrer le contenu de l'atelier de stratégie.

5.5 Périmètre exclu

La Garantie de rentabilité ne donne lieu à **aucun remboursement**, partiel ou total, des sommes versées au titre du Bootcamp. Elle constitue exclusivement une extension de service dans les conditions prévues au présent article.

6. Gouvernance des sessions et support

1. **Planification** : les sessions collectives (jusqu'à 2 par semaine) sont fixées par le Prestataire et communiquées en amont via la plateforme Circle.so.
2. **Session SAV** : une session collective de support technique se tient en cours de Bootcamp, à une date communiquée par le Prestataire au Client via Circle.so.
3. **Support écrit** : le Prestataire répond aux questions transmises via messagerie instantanée (Circle.so) dans un délai de 2 à 24h ouvrées.
4. **Power sessions** : proposées uniquement si la présence aux sessions collectives, à la session SAV et les échanges écrits ne suffisent pas.
5. **Ressources et replays** : accessibles au Client à vie après la fin du Bootcamp. Non partageables en dehors du Bootcamp.
6. **Support technique** : le Prestataire assiste le Client dans l'installation et la configuration initiale du système. Le Prestataire forme le Client à la maintenance et aux mises à jour du système afin de le rendre pleinement autonome après la fin du Bootcamp.

7. Modalités financières

Le prix retenu (2 000 €, 2 200 € ou 2 480 € HT selon le palier promotionnel applicable au moment de votre achat) et la formule de paiement (1x ou 2x) figureront dans votre version personnalisée du contrat.

Prix total HT : [Prix HT retenu] € soit [Prix TTC] € TTC (TVA 20%)

Si paiement en une fois

[Prix TTC] € TTC, exigible avant la Date d'effet et conditionnant le démarrage de l'accompagnement.

Si paiement en deux fois

2 × [Prix de l'échéance] € TTC.

- Le premier versement de [Prix de l'échéance] € TTC est exigible avant la Date d'effet et conditionne le démarrage de l'accompagnement.
- Le second versement de [Prix de l'échéance] € TTC est prélevé automatiquement trente (30) jours calendaires après la Date d'effet.

Dispositions communes

À défaut de règlement d'un versement à l'échéance prévue, le Prestataire se réserve le droit de suspendre immédiatement l'accompagnement et l'accès aux ressources et au système, jusqu'à régularisation complète du paiement.

Pénalités de retard : taux BCE + 10 points et indemnité forfaitaire légale de 40 € (art. L441-10 C. commerce).

8. Obligations du Client

1. Fournir au Prestataire toutes les informations nécessaires à l'accompagnement et à l'installation du système.
2. Disposer d'un équipement informatique et d'une connexion internet adaptés.
3. Souscrire un compte Anthropic Claude (coût à la charge du Client, non inclus dans le prix du Bootcamp).
4. Régler les sommes dues selon le calendrier prévu.
5. Respecter les règles de planification et d'annulation des sessions.
6. Utiliser le système de prospection de manière éthique et conforme aux conditions d'utilisation des plateformes tierces (LinkedIn, Google, Anthropic, etc.).
7. Garantir la licéité des contenus et données communiqués.

9. Propriété intellectuelle — Confidentialité — Données personnelles

- Les ressources, méthodologies, templates et fichiers de configuration fournis demeurent la propriété exclusive du Prestataire ; licence interne accordée au Client pour son usage personnel.
- Le système mis en place pour le Client est destiné à son usage exclusif. Le Client n'est pas autorisé à revendre, sous-licencier ou partager l'accès au système ou à ses composants à des tiers.
- Chaque Partie garde confidentielles les informations échangées pendant trois (3) ans après la fin du Contrat.
- Le Prestataire respecte le RGPD lorsqu'il traite, pour le compte du Client, des données à caractère personnel.

10. Responsabilité — Assurances

- Responsabilité totale du Prestataire plafonnée au montant total HT versé au titre du présent Contrat.
- Exclusion de tout dommage indirect.
- Le Prestataire n'est pas responsable des résultats commerciaux obtenus par le Client via le système de prospection ni du nombre de clients signés, sous réserve de la Garantie de rentabilité prévue à l'article 5.

- Le Prestataire n'est pas responsable des sanctions éventuelles appliquées par des plateformes tierces (LinkedIn, Google, etc.) en cas de non-respect de leurs conditions d'utilisation par le Client.
- Aucune limitation en cas de faute lourde ou dolosive.

11. Force majeure

Application de l'article 1218 du Code civil ; obligations empêchées suspendues.

12. Résiliation anticipée

Par le Prestataire : Le Prestataire peut résilier le Contrat à tout moment, par notification écrite, avec un préavis de sept (7) jours calendaires. Les sommes déjà payées pour des sessions non encore tenues seront remboursées prorata temporis ; les sommes dues au titre d'échéances arrivées à terme restent exigibles.

Par le Client : En cas de résiliation ou d'abandon par le Client après la Date d'effet, aucun remboursement n'est dû. Les échéances restantes demeurent exigibles. La Garantie de rentabilité prévue à l'article 5 ne peut être invoquée en cas de résiliation anticipée à l'initiative du Client.

13. Non-sollicitation

Le Client s'interdit, pendant la durée du Contrat et douze (12) mois après son terme, de recruter ou faire travailler tout collaborateur du Prestataire ayant participé à la mission, sauf accord écrit et indemnité de 50 000 € HT.

14. Procédure amiable — Médiation obligatoire

Tout différend sera soumis à la médiation du CMAP – Paris. La participation à au moins une réunion de médiation conditionne la recevabilité de toute action judiciaire ultérieure.

15. Loi applicable — Juridiction

Le Contrat est régi par le droit français. Après médiation, les litiges seront portés devant le Tribunal de commerce de Paris.

Le Prestataire : Sandrine Calame – The Shading Date : [Date de signature] Signature :

Le Client : [Vos nom et prénom] – [Votre raison sociale] Date : [Date de signature] Signature :