

## Contrat de Commission pour les Commerciaux freelance

Ce contrat de commission ("Contrat") est établi entre SPECTRAL FinTech ("l'Entreprise"), ayant son siège social à Abidjan, Atoban, et [Nom du commercial] ("le Commercial"), ayant son domicile à [Adresse du commercial], dans le but de définir les modalités de rémunération du Commercial pour ses services en tant que commercial pour l'entreprise.

### Rémunération

- a. Le Commercial recevra une commission de 25% sur chaque vente qu'il effectue pour le compte de l'Entreprise. La commission sera calculée sur le montant net des ventes, déduction faite des remises, des retours et des taxes.
- b. Si le Commercial est également le manager d'une équipe de plus de 5 commerciaux, il aura droit à une commission supplémentaire de 15% sur les ventes réalisées par les commerciaux de son équipe. Cette commission supplémentaire sera calculée sur le montant net des ventes réalisées par les commerciaux de son équipe, déduction faite des remises, des retours et des taxes.

### Paiement des commissions

- a. Les commissions seront payées au Commercial sur une base mensuelle ou au comptant, selon le mode qu'il aura choisi.
- b. L'Entreprise s'engage à fournir au Commercial un relevé détaillé des ventes et des commissions calculées pour chaque période de paiement.
- c. Les commissions seront payées par virement bancaire ou mobile money à la date de paiement convenue, à condition que l'Entreprise ait reçu les fonds correspondants des clients pour les ventes réalisées par le Commercial.

### Obligations du Commercial

- a. Le Commercial s'engage à promouvoir les produits et services de l'Entreprise de manière professionnelle et à faire tous les efforts commercialement raisonnables pour réaliser des ventes.
- b. Le Commercial est tenu de respecter les politiques et les procédures de l'Entreprise, ainsi que les lois et réglementations en vigueur relatives à la vente de produits et services.
- c. Le Commercial est tenu de fournir à l'Entreprise tous les documents et rapports nécessaires pour permettre le suivi et la vérification des ventes effectuées.

### Durée du contrat

Ce contrat entre en vigueur à la date de signature par les deux parties et reste en vigueur jusqu'à ce qu'il soit résilié par l'une ou l'autre des parties conformément aux modalités de résiliation énoncées ci-dessous.

#### Résiliation

- a. Ce contrat peut être résilié par l'une ou l'autre des parties à tout moment, avec ou sans motif, moyennant un préavis écrit de 2 jours.
- b. En cas de résiliation, le Commercial aura droit au paiement des commissions dues pour les ventes réalisées avant la date de résiliation, dans les délais habituels de paiement.

#### Confidentialité

Le Commercial s'engage à maintenir la confidentialité de toutes les informations confidentielles de l'Entreprise auxquelles il a accès pendant la durée de ce contrat et après sa résiliation.

#### Loi applicable et règlement des litiges

Ce contrat est régi par les lois en vigueur en Côte d'Ivoire. Tout litige découlant de ce contrat sera soumis à la compétence exclusive des tribunaux de Côte d'Ivoire pour être résolu.

En signant ci-dessous, les parties reconnaissent avoir lu, compris et accepté les termes de ce contrat de commission.

Fait en double exemplaire, dont chacune des parties conserve un exemplaire.

Date :

Signature de l'Entreprise

Signature du Commercial

Tableau des avantages et du programme Spectral Marketing

Action	Avantage
Manager et avoir une équipe de + de 5 commerciaux	+15% sur chaque vente des commerciaux
Portefeuille clientèle de + 10 clients	Dotation en unité /mois - 250 minutes - 2.5 G
Portefeuille clientèle de + 25 clients	Dotation en unité / mois - 500 minutes - 10 G

- Lors d'une séance de travail hebdomadaire ou en 15, chaque manager fournira un rapport sur l'activité de son équipe et les difficultés rencontrées sur le terrain.
- Les responsables d'équipe veilleront à ce que les commerciaux se connectent à notre réseau social KOR afin d'intégrer les groupes de travail
  - Le commercial doit s'inscrire via le lien suivant : [adhésion au programme marketing](#)
  - Un compte lui sera créé sur les différentes plateformes de travail et les accès lui seront diffusés.
- **Road Map du Programme Marketing**
  - 1) Présenter le programme Spectral Marketing
  - 2) Signer le contrat
  - 3) Intégrer le réseau social KOR
  - 4) Suivre la présentation de Spectral FinTech
    - a. Les services
    - b. Les applications
  - 5) Commencer à vendre et encaissé vos revenu sur chaque vente