



Conditions du programme apporteur d'affaires

RDEM Systems SAS

Version 1.0 — 13 octobre 2026

Ce document présente les conditions dans lesquelles RDEM Systems rémunère un partenaire qui lui apporte un nouveau client. Il complète la page publique referral.rdem-systems.com et prévaut sur elle en cas d'écart.

Article 1 — Objet

1.1. Le partenaire (« l'apporteur ») met RDEM Systems en relation avec une entreprise qui n'est pas encore cliente (« le client apporté »). Si cette mise en relation aboutit à un contrat, RDEM Systems verse à l'apporteur une commission calculée sur ce que le client apporté paie réellement.

1.2. L'apporteur peut se contenter de recommander RDEM Systems (parrainage) ou prospecter et qualifier activement le besoin (apport d'affaires). Les taux sont les mêmes dans les deux cas.

1.3. L'apporteur n'est ni mandataire, ni agent commercial de RDEM Systems. Il ne peut pas engager RDEM Systems, négocier un prix ou promettre un niveau de service en son nom. Le contrat est conclu directement entre RDEM Systems et le client apporté. RDEM Systems reste libre de donner suite ou non à une mise en relation.

Article 2 — Services et taux de commission

2.1. Le taux dépend de la nature du service souscrit par le client apporté :

Catégorie	Services concernés	Commission
Astreinte et infogérance (contrats mensuels)	Infogérance de serveurs et de parcs, astreinte 24/7 avec garantie de temps d'intervention (GTI), monitoring proactif, maintenance préventive, infogérance de bases MariaDB	8 % du montant HT mensuel
Sauvegardes, VM, liens internet et autres services récurrents	Sauvegarde externalisée Nimbus (au To), hébergement de machines virtuelles Proxmox VE (y compris les VM de bases de données), liens, transit IP et services réseau sur AS206014, Time Evidence, tout autre abonnement mensuel	4 % du montant HT mensuel
Prestations ponctuelles liées à un contrat	Frais d'installation ou de mise en service, heures prépayées rattachées à un contrat d'astreinte ou d'infogérance	Exclues
Autres prestations ponctuelles	Audit, installation ou migration à la demande, remise en état, intervention spécifique hors contrat	Au cas par cas, fixé par écrit avant la mise en relation

2.2. Lorsqu'un client apporté souscrit plusieurs services, chaque ligne de facturation suit le taux de sa catégorie. Une même facture peut donc mêler du 8 %, du 4 % et des lignes exclues.

Exemple : pour une base MariaDB hébergée et infogérée par RDEM Systems, l'hébergement de la VM est commissionné à 4 % et l'infogérance de la base à 8 %.

2.3. Pour une prestation ponctuelle « au cas par cas », l'apporteur et RDEM Systems conviennent par écrit (un courriel suffit) du taux ou du montant **avant** la mise en relation. Sans accord préalable, la prestation n'ouvre pas droit à commission.

2.4. La commission est calculée sur le montant hors taxes effectivement encaissé. Les remises, avoirs et impayés réduisent l'assiette d'autant.

Article 3 — Déclaration du prospect et antériorité

3.1. L'apporteur déclare le prospect à RDEM Systems avant ou au moment de la mise en relation, en indiquant au minimum la raison sociale, le SIREN et un interlocuteur.

3.2. Une déclaration acceptée donne à l'apporteur une antériorité de **6 mois** sur ce prospect. Chaque preuve d'activité (rendez-vous, échange qualifié, demande de devis) la prolonge de **3 mois** à compter du jour où elle est produite, dans la limite de **18 mois** après la déclaration.

3.3. Une déclaration est refusée si l'entreprise est déjà cliente de RDEM Systems, déjà en discussion avec elle, ou déjà déclarée par un autre apporteur dont l'antériorité court encore.

3.4. Si le prospect signe après l'expiration de l'antériorité, aucune commission n'est due.

Article 4 — Durée de la commission

4.1. La commission est versée pendant toute la durée de l'engagement initial du client apporté. La durée court à compter de la première facture émise au client apporté.

4.2. RDEM Systems laisse ses clients libres et commissionne ses partenaires. Si l'engagement initial est inférieur à 36 mois, ou si le service est souscrit sans engagement, la durée de commission est donc portée à **36 mois**, tant que le client reste abonné.

4.3. La commission cesse à la résiliation du contrat du client apporté, quelle qu'en soit la cause.

4.4. Une facture est commissionnée dès lors qu'elle est datée dans la période de commission, même si elle est encaissée après la fin de cette période. En facturation mensuelle sur 36 mois, la 36^e facture, qui clôt la troisième année, est la dernière commissionnée.

Article 5 — Modalités de paiement

5.1. La commission est due **30 jours après l'encaissement** de la facture correspondante. Rien n'est dû sur une facture que le client ne paie pas.

5.2. Les commissions se cumulent sur l'ensemble des clients apportés, jusqu'à atteindre **100 € HT**. RDEM Systems adresse alors un relevé à l'apporteur, qui émet sa facture sur cette base. Quand plus aucune commission n'est en cours, le solde est versé, même s'il est inférieur à 100 € HT.

5.3. L'apporteur doit disposer d'un **numéro SIRET** valide (entreprise individuelle, micro-entreprise, société ou profession libérale) et émettre une facture conforme. Le paiement intervient par virement à réception de cette facture.

5.4. Un client existant de RDEM Systems qui ne souhaite pas facturer peut demander que ses commissions soient converties en remise sur ses propres services.

5.5. Lorsque ce client est une entreprise, la part de commission d'un mois qui dépasse sa propre facture lui est versée sur facture, selon les articles 5.2 et 5.3.

5.6. Lorsque ce client est un particulier, la remise ne peut excéder, mois par mois, le montant des prestations qu'il souscrit lui-même. Sans SIRET, aucun versement n'est possible : la part de commission qui dépasse ce montant n'est due que si l'apporteur dispose d'un SIRET et émet une facture conformément à l'article 5.3. Les excédents des mois antérieurs à l'obtention du SIRET ne sont pas dus.

Article 6 — Exemples

Les montants ci-dessous sont indicatifs et calculés HT.

Client apporté	Taux	Commission mensuelle	Total possible
Infogérance 24/7 en GTI 1 h, 6 000 €/mois, engagement 12 mois	8 %	480 €	5 760 € sur l'engagement, jusqu'à 17 280 € sur 36 mois
Hébergement de VM Proxmox, 800 €/mois, engagement 24 mois	4 %	32 €	768 € sur l'engagement, jusqu'à 1 152 € sur 36 mois
Nimbus AirGapped Drive, 10 To à 34 €/To (340 €/mois), sans engagement	4 %	13,60 €	jusqu'à 489,60 € sur 36 mois
Installation facturée 1 500 € à la signature d'un contrat d'infogérance	exclu	0 €	0 €

Article 7 — Engagements de l'apporteur

7.1. L'apporteur présente RDEM Systems de façon loyale, sans promettre un prix, un délai ou une garantie qui ne figure pas dans une offre écrite de RDEM Systems.

7.2. L'apporteur ne transmet des coordonnées de prospects que dans le respect du RGPD, avec une base légale lui permettant de le faire.

7.3. Les informations échangées sur un prospect ou un client apporté restent confidentielles.

Article 8 — Durée et fin du partenariat

8.1. Le partenariat est conclu sans durée déterminée. Chaque partie peut y mettre fin à tout moment, par écrit.

8.2. Les commissions nées de clients signés avant la fin du partenariat restent dues selon l'article 4.

8.3. RDEM Systems peut faire évoluer ces conditions. Les nouvelles conditions ne s'appliquent qu'aux prospects déclarés après leur publication.

Article 9 — Droit applicable et litiges

9.1. Ces conditions sont soumises au droit français.

9.2. En cas de différend, les parties recherchent d'abord une solution amiable. À défaut d'accord dans un délai de 30 jours, le litige est porté devant le Tribunal de commerce de Pontoise si l'apporteur est commerçant, et devant la juridiction compétente selon le droit commun dans les autres cas.

Contact

RDEM Systems SAS — 5 bis rue des Noyers, 95300 Pontoise — SIREN 820 338 671

contact@rdem-systems.com — 01 77 62 42 42 — referral.rdem-systems.com

Adhésion de l'apporteur

À compléter, signer et retourner à contact@rdem-systems.com.

Raison sociale ou nom _____

SIRET (sauf remise, art. 5.4) _____

Représenté par (nom, qualité) _____

Adresse _____

Courriel _____

Téléphone _____

L'apporteur déclare avoir pris connaissance des présentes conditions (version 1.0 du 13 octobre 2026) et les accepter. Il s'engage en particulier à :

☐ ne transmettre à RDEM Systems que des prospects dont il a obtenu les coordonnées de façon licite, et pour lesquels il respecte le Règlement général sur la protection des données (RGPD) : base légale lui permettant de les communiquer, personne concernée informée que ses coordonnées sont transmises à RDEM Systems, aucune donnée issue d'un fichier acheté ou collecté à l'insu des personnes ;

☐ ne présenter RDEM Systems que de façon loyale, sans promettre de prix, de délai ou de garantie qui ne figure pas dans une offre écrite de RDEM Systems (articles 1.3 et 7.1) ;

☐ garder confidentielles les informations échangées sur les prospects et les clients apportés (article 7.3).

Fait en deux exemplaires, à _____ le _____

Pour l'apporteur

Nom, qualité : _____

Signature précédée de la mention « Lu et approuvé »

Pour RDEM Systems SAS

Richard Demongeot, Président

Signature