



Charte de partenariat

Cette charte définit les relations entre la société RCA Consulting et ses partenaires pour former, assister et accompagner des entreprises (de type TPE/PME, en difficulté ou non) à la mise en place d'outils et de méthodes de gestion de trésorerie et de pilotage.

Plusieurs **critères** forment fondamentalement cette relation :

- **La qualité** : RCA Consulting s'appuie sur un réseau de professionnels variés (experts-comptables, consultants, avocats, autres professions ou organisations impliquées dans l'accompagnement d'entreprises) et complémentaires, formés et assistés par ses soins afin de fournir des services de haut niveau ;
- **La disponibilité** : dans un marché d'éditeurs de type start-ups, RCA Consulting tient à ce que les prospects et clients trouvent en face d'eux un contact et une relation humaine ;
- **Le respect** : les partenaires respectent des règles de bon fonctionnement dans leurs relations avec RCA Consulting mais également entre eux et vis-à-vis des prospects et clients confiés ;
- **La pérennité** : RCA Consulting recherche des partenaires dans la durée et dont l'intérêt est d'entretenir une relation confiante et durable ;
- **La solidarité** : elle est expliquée plus loin et concerne particulièrement l'Opération Cashmere.

Deux niveaux de partenariats sont définis dans cette charte :

- La coopération de long terme
- L'Opération Cashmere.

1/ La coopération de long terme

A/ Outils et services

Dans ce cadre, la coopération porte sur l'équipement et l'accompagnement d'entreprises aux sujets indiqués plus haut dans le premier paragraphe de cette charte.

Le partenaire peut choisir entre deux modes de fonctionnement :

- La marque blanche
- La prescription.

Marque blanche : le partenaire s'abonne en direct à l'outil TurboPilot auprès de RCA Consulting et utilise sa licence auprès de ses clients finaux qu'il refacture en direct pour utiliser l'outil. Il bénéficie des trois mois de gratuité initiaux.

Toutes les prestations complémentaires fournies par RCA Consulting sont facturées au partenaire qui les refacture à sa guise à ses clients (scrapping bancaire, outils partenaires de scan/OCR, assistance). RCA Consulting n'apparaît pas auprès du client final.

Prescription : le partenaire bénéficie de la licence gratuite pour TurboPilot (valeur 99€ HT/mois). Il prescrit les outils et services de RCA Consulting qui les facture en direct aux clients du partenaire. Il ne bénéficie pas de rétrocession sur les prescriptions.

Des modalités tarifaires sont fixées, révisées et communiquées chaque année (voir annexe).

B/ Gratuités offertes aux partenaires

RCA Consulting offre dans tous les cas trois mois d'abonnement gratuit au partenaire ou à ses clients.

Les autres prestations gratuites pour le partenaire sont :

- L'**ouvrage PDF** « Du Cash à Gogo ! » décrivant la méthode d'optimisation du cash, complété par des webinaires d'explication (valeur 35€ TTC) ;
- La **formation de 4H** (deux séquences de 2H – valeur 450€ HT) ;
- L'**accompagnement progressif** face aux prospects et aux clients afin de maîtriser la relation et les aspects techniques dans les présentations et dans les formations ;
- La **fourniture de prospects et de clients** (sans garantie de quantité ou de chiffre d'affaires) selon la capacité, la disponibilité et la localisation du partenaire
- La **promotion du partenaire** sur le site www.turbopilot.info (carte de France des partenaires).

➔ Les trois derniers services ci-dessus ont **une valeur importante**, difficile à chiffrer objectivement.

2/ L'Opération Cashmere

A/ Nature de l'opération

Cette opération lancée en mai 2020 est destinée à la **mise à disposition de ressources et de professionnels afin de sauver de nombreuses TPE/PME** notamment mises en danger par la crise sanitaire.

Notre ambition est de sauver des milliers d'entreprises, souvent laissées livrées à elles-mêmes jusqu'à l'approche du Tribunal de Commerce.

Nous pensons qu'une détection et une action vigoureuse précoces peuvent sortir ces entreprises de la difficulté sans rien attendre de l'Etat ni des banques.

Les engagements de chacun :

- RCA Consulting met en avant l'outil TurboPilot, l'ouvrage méthodologique, une plateforme privée et des actions de relations presse.
- Les partenaires doivent proposer gratuitement un audit flash de 2H.

Au-delà de ce point de départ solidaire, **des prestations plus importantes d'audit ou d'accompagnement** peuvent être valorisées au-delà, et soumises à une synergie et une complémentarité entre les partenaires de l'Opération Cashmere.

Nos **campagnes de communication** (presse, télé, réseaux sociaux, emailings, diverses manifestations) doivent nous permettre de toucher les médias, la sphère politique et les entreprises en difficulté.

B/ Organisation de l'opération

La **plateforme privée** mise à disposition par RCA Consulting permet de gérer :

- Un **annuaire** des partenaires
- Des fonctionnalités de **suivi de projet** (chaque entreprise accompagnée en mission est considérée comme un projet).

Les partenaires désireux de **participer à l'Opération Cashmere** doivent d'abord :

- Satisfaire aux conditions de la coopération (notre paragraphe 1/ plus haut) avant de prendre part à cette opération, s'ils doivent utiliser l'outil TurboPilot ;
- Ou alternativement justifier de capacités professionnelles leur permettant d'apporter des compétences utiles dans le sauvetage d'entreprises et leur accompagnement.

Chaque partenaire référencé doit s'acquitter d'une **cotisation annuelle de 300€ HT** pour frais de gestion.

Des **webinaires de présentation et de formation** seront organisés pour mettre en œuvre et utiliser collectivement la plateforme.



Je suis intéressé(e) par :

- Le partenariat exclusivement
- Le partenariat et l'Opération Cashmere.

Fait à :

Le :

Le partenaire	L'organisateur
Représenté par :	Représenté par : Stéphane REGNIER
Raison sociale :	Raison sociale : RCA Consulting
E-mail :	E-mail : stephane.regnier@rcac.fr
Gsm :	Gsm : 06 11 23 09 18
Signature « bon pour engagement » et cachet de la société :	Signature « bon pour coopération » et cachet de la société :

Merci de signer cette charte et de parapher chaque page avant un retour scanné sur l'adresse e-mail suivante : stephane.regnier@rcac.fr - Pour toute information complémentaire, appelez le 06 11 23 09 18.

Annexe 1 : tarifs 2020 (pour le partenaire)

En cas de marque blanche
Facturation au partenaire

Prestation	Tarif HT	Fréquence facturation
Abonnement outil TurboPilot	99€ (pour 50 clients max) ⁽¹⁾ Tarif dégressif au-delà de 50	Mensuelle
Formation de base (4 heures)	450€ HT ⁽²⁾	Ponctuelle
Scan/OCR factures et notes de frais	27€ ⁽³⁾	Mensuelle
Scrapping bancaire	5€/banque ⁽⁴⁾	Mensuelle
Assistance client par RCA Consulting pour le compte du partenaire	397€	Annuelle

(1) 3 premiers gratuits en année 1.

(2) Formation (si effectuée par RCA Consulting pour le compte du partenaire)

(3) Tarif indicatif selon outil retenu.

(4) Par banque captée, quelque soit le nombre de comptes par banque.

Annexe 2 : tarifs 2020 (pour le client final)

En cas de prescription client
Facturation au client final

Prestation	Tarif HT	Fréquence facturation
Abonnement outil TurboPilot	82,50€ (par 1 entité juridique) ⁽¹⁾ Tarif dégressif au-delà	Mensuelle (75€ si d'avance un an)
Formation de base (4 heures)	450€ HT ⁽²⁾	Ponctuelle
Scan/OCR factures et notes de frais	27€ ⁽³⁾	Mensuelle
Scrapping bancaire	Compris	-

(1) 3 premiers gratuits en année 1. Nous consulter pour dégressif multi-sociétés.

(2) Formation obligatoire du client.

(3) Tarif indicatif selon outil retenu.