LEADSRIVALS

Conditions générales de vente.

Génération de rendez-vous B2B qualifiés. Pack Classique et Pack Élite, règles de facturation, droits et obligations de chacun.

Version du 11 octobre 2026
LeadsRivals OÜ · Reg. 17430756
Ahtri tn 12, Kesklinn, 15551 Tallinn, Estonie
sales@leadsrivals.com · leadsrivals.com

L'ESSENTIEL

Un cadre écrit avant le premier appel.

Les présentes conditions générales de vente (les « CGV ») s'appliquent à toutes les prestations de génération de rendez-vous commerciaux vendues par la société **LeadsRivals OÜ**, société de droit estonien immatriculée sous le numéro 17430756, dont le siège est situé Ahtri tn 12, Kesklinn, 15551 Tallinn, Estonie (« LeadsRivals »), à des clients professionnels (le « Client »). Elles sont accessibles sur leadsrivals.com et remises au Client avant toute signature.

01

Deux packs. Le Pack Classique facture le rendez-vous conforme. Le Pack Élite facture le rendez-vous avec un projet identifié, et le prix Classique quand le projet n'est pas confirmé.

02

Une définition écrite. Un rendez-vous est conforme s'il réunit quatre conditions objectives, vérifiables avant la réunion.

03

Six motifs de hors scope, et seulement six. Un rendez-vous hors scope n'est jamais facturé ; le Client en apporte la preuve, et aucun autre motif ne peut justifier un refus de paiement.

04

Des délais courts. Contestation sous 2 jours ouvrés depuis l'espace client, facturation à la quinzaine, paiement à 15 jours.

05

Sans engagement. Aucun abonnement ni minimum de volume. Sortie sans préavis à l'issue des 3 premiers rendez-vous facturés, puis préavis de 30 jours.

06

Une mise en route unique de 350 € HT : audit, réglage de la plateforme intentionniste et jetons des deux premières semaines.

PACK CLASSIQUE

dès 220 €

HT par rendez-vous conforme

Le bon décideur, dans la bonne entreprise, au rendez-vous.

PACK ÉLITE

dès 390 €

HT par rendez-vous projet identifié

Le bon décideur, avec un projet en cours, à réaliser dans les 10 mois. Projet non confirmé : prix Classique.

Ce résumé est donné pour faciliter la lecture. Seuls les articles ci-après, le Contrat et le Guide des packs ont valeur contractuelle.

ART. 1 Objet et documents contractuels

1.1 Les CGV définissent les conditions dans lesquelles LeadsRivals génère, pour le compte du Client, des rendez-vous commerciaux avec des décideurs correspondant à la cible définie avec lui.

1.2 Les prestations sont réservées aux professionnels. Le Client agit pour les besoins de son activité professionnelle.

1.3 Les documents contractuels sont, par ordre de priorité décroissant : (a) le contrat de prestation signé et ses avenants (le « Contrat ») ; (b) le Guide des packs et des règles de facturation en vigueur à la signature (le « Guide ») ; (c) les présentes CGV. En cas de contradiction, le document de rang supérieur prévaut.

1.4 La signature du Contrat, ou le paiement des frais de mise en route, emporte acceptation des CGV. Les conditions générales d'achat du Client ne s'appliquent pas, sauf accord écrit de LeadsRivals.

ART. 2 Définitions

Rendez-vous	Échange en visioconférence planifié dans l'agenda du Client avec un prospect.
Appel de qualification	Appel au cours duquel le consultant de LeadsRivals obtient le rendez-vous. Il est enregistré, après information de l'interlocuteur.
Compte rendu de qualification	Note jointe à l'invitation, qui résume l'appel de qualification et rapporte les propos du prospect.
Visioconférence de découverte	Le rendez-vous lui-même : premier échange en visioconférence entre le Client et le prospect.
Enregistrement	Enregistrement audio ou vidéo, ou transcription horodatée, d'un appel de qualification ou d'une visioconférence de découverte.
Rendez-vous conforme	Rendez-vous réunissant les quatre conditions de l'article 5.
Rendez-vous projet identifié	Rendez-vous conforme réunissant en plus les deux conditions de l'article 6.
Hors scope	Rendez-vous relevant de l'un des six motifs de l'article 7.
Espace client	Plateforme en ligne de LeadsRivals où le Client suit ses rendez-vous et en indique le statut.
Niveau de cible	Catégorie de prix (PME, ETI, grands comptes) définie par la taille des entreprises ciblées.

ART. 3 Les deux packs

3.1 Pack Classique. Le Client paie chaque rendez-vous conforme au prix Classique prévu au Contrat.

3.2 Pack Élite. Le Client paie chaque rendez-vous projet identifié au prix Élite prévu au Contrat. Un rendez-vous conforme pour lequel les conditions de l'article 6 ne sont pas réunies est facturé au prix Classique prévu au Contrat : jamais au prix Élite, et jamais à zéro.

3.3 Le pack et les prix sont fixés au Contrat. Le Client peut changer de pack par avenant, pour les rendez-vous pris après la date d'effet de l'avenant.

> Dans les deux packs : aucun abonnement, aucun minimum de volume, et un rendez-vous hors scope ou non tenu n'est jamais facturé.

ART. 4 Lancement de la mission

4.1 Frais de mise en route. Des frais de mise en route de **350 € HT** sont facturés une seule fois, à la signature, et payables avant le lancement. Ils couvrent :

- ✓ l'audit de lancement (une heure en visioconférence) : cible, signaux, exclusions et arguments
- ✓ le paramétrage de la plateforme intentionniste sur les signaux propres au Client
- ✓ les jetons de la plateforme sur les deux premières semaines de campagne

Ils restent acquis à LeadsRivals dès que l'audit a été réalisé.

4.2 Éléments à fournir. Avant le lancement, le Client transmet : la description de sa cible (fonctions, niveaux, taille, secteurs, zone) ; la liste d'exclusion (clients, prospects en cours, comptes déjà rencontrés) ; ses concurrents et partenaires ; un lien de prise de rendez-vous ou un accès à son agenda ; ses principaux arguments.

4.3 La mission démarre après réception de ces éléments et du paiement des frais de mise en route.

ART. 5 Le rendez-vous conforme

5.1 Un rendez-vous est conforme si, et seulement si, les quatre conditions cumulatives suivantes sont réunies :

Condition	Définition
Le bon interlocuteur	Il occupe une fonction et un niveau définis au contrat, lus sur l'intitulé de poste qu'il affiche publiquement au jour de la prise de rendez-vous.
La bonne entreprise	Elle respecte les critères de taille, de secteur et de zone définis au contrat, vérifiés avant tout contact sur des sources publiques.
Un rendez-vous tenu	Une visioconférence de 20 à 30 minutes, avec la présence du prospect pendant la durée utile de l'échange.
Un rendez-vous accepté en connaissance de cause	Le prospect a accepté l'échange après présentation de son objet, ce que l'enregistrement de l'appel de qualification permet de vérifier.

5.2 Critères objectifs. Ces conditions s'apprécient sur des éléments objectifs et vérifiables au jour de la prise de rendez-vous : l'intitulé de poste affiché publiquement par l'interlocuteur, les données publiques d'effectif et l'enregistrement de l'appel de qualification.

5.3 Éléments non opposables. La conformité d'un rendez-vous ne peut pas être remise en cause au motif d'une appréciation subjective ou postérieure à sa tenue, et notamment :

- ✓ l'absence de budget disponible
- ✓ l'absence de projet ou un projet différé, dans le Pack Classique
- ✓ le sentiment que l'interlocuteur n'est pas le décideur final
- ✓ le renvoi vers un collègue, un comité ou une direction de groupe
- ✓ un prestataire ou un contrat cadre déjà en place
- ✓ l'absence de suite commerciale donnée à l'échange
- ✓ une appréciation sur la qualité ou la durée de la discussion
- ✓ un motif de hors scope affirmé sans preuve, lorsque les sources publiques montrent le contraire

Ces éléments relèvent du processus commercial du Client, et non de la qualification du rendez-vous.

ART. 6 Le rendez-vous projet identifié (Pack Élite)

6.1 Un rendez-vous est « projet identifié » s'il est conforme et si, en plus, les deux conditions suivantes sont réunies :

Condition	Définition
Un projet ou un besoin en cours	Lors de l'appel de qualification ou de la visioconférence de découverte, l'interlocuteur indique un projet ou un besoin en cours en lien avec l'offre du Client.
Une réalisation dans les 10 mois	L'interlocuteur situe la décision ou la réalisation de ce projet dans les dix (10) mois. Au-delà, ou sans échéance, le rendez-vous est requalifié en Classique.

6.2 Preuve obligatoire. Ces deux conditions s'établissent obligatoirement par un enregistrement : celui de l'appel de qualification, réalisé par LeadsRivals après information de l'interlocuteur, ou celui de la visioconférence de découverte (enregistrement ou transcription de l'outil de visioconférence). Il suffit que l'un des deux enregistrements les établisse. Sans enregistrement qui les établit, le rendez-vous est facturé au prix Classique s'il est conforme. L'enregistrement de l'appel de qualification est communiqué au Client sur simple demande ; lorsque la visioconférence de découverte est enregistrée ou transcrite, le Client en communique l'enregistrement à LeadsRivals sur demande, dans le délai de contestation.

6.3 Information avant le rendez-vous. Le compte rendu joint à l'invitation indique si l'appel de qualification a établi les deux conditions, dans les termes du prospect. Le Client peut, jusqu'à **24 heures avant le rendez-vous**, signaler depuis l'espace client ou par e-mail que le compte rendu ne les établit pas : sauf si l'enregistrement de l'appel le contredit, le statut projet identifié ne peut alors résulter que de la visioconférence de découverte.

6.4 Échéance. Si l'interlocuteur situe la décision ou la réalisation du projet au-delà de 10 mois, ou ne donne aucune échéance, le rendez-vous est requalifié en Classique et facturé au prix Classique s'il est conforme. Un statut projet identifié établi par un enregistrement reste acquis : l'évolution ultérieure du projet ou l'absence de suite donnée par le prospect ne le modifient pas.

ART. 7 Hors scope : la liste limitative

7.1 Un rendez-vous n'est pas facturé s'il relève de l'un des six motifs suivants, et seulement de ceux-ci :

1. **Fonction hors périmètre.** L'intitulé de poste affiché par l'interlocuteur au jour de la prise de rendez-vous ne correspond pas aux fonctions et niveaux définis au contrat.
2. **Entreprise hors périmètre.** L'entreprise ne respecte pas les critères de taille, de secteur ou de zone définis au contrat, y compris l'exclusion du secteur public et des associations sauf mention contraire.
3. **Interlocuteur plus en poste.** Au jour du rendez-vous, l'interlocuteur avait quitté l'entreprise, était retraité ou exerçait en indépendant (consultant, structure unipersonnelle), sauf si ce profil est expressément ciblé.
4. **Concurrent ou partenaire.** L'entreprise est un concurrent, un éditeur concurrent ou un partenaire déclaré du Client.
5. **Entreprise exclue.** L'entreprise figure sur la liste d'exclusion transmise par le Client avant la prise du rendez-vous (clients, prospects en cours, comptes déjà rencontrés dans les douze derniers mois).
6. **Rendez-vous obtenu de manière déloyale.** L'enregistrement de l'appel de qualification montre un refus explicite du prospect, ou l'absence de présentation de l'objet du rendez-vous.

7.2 Le Client peut annuler sans frais, jusqu'à 24 heures avant sa tenue, un rendez-vous dont le compte rendu révèle l'un de ces motifs.

7.3 Charge de la preuve. Il appartient au Client qui invoque un motif de hors scope d'en apporter la preuve, à la demande de LeadsRivals, par une pièce datée : source publique, capture d'écran, message ou déclaration écrite du prospect, document de l'entreprise (par exemple, la preuve que l'interlocuteur avait quitté l'entreprise ou pris sa retraite au jour du rendez-vous). Lorsque les sources publiques consultées par LeadsRivals au jour de la prise de rendez-vous (intitulé de poste, effectif, situation de l'interlocuteur) établissent la conformité, une simple affirmation du Client ou du prospect ne suffit pas : sans preuve contraire, le rendez-vous est facturé.

7.4 Aucun autre motif ne peut fonder un refus de paiement.

ART. 8 Statut des rendez-vous et contestation

8.1 Après chaque rendez-vous, LeadsRivals propose un statut dans l'espace client, selon la grille suivante :

Statut	Définition	Pack Classique	Pack Élite
Projet identifié	Les quatre conditions du rendez-vous conforme et les deux conditions du Pack Élite, établies par un enregistrement	Sans objet	Prix Élite
Conforme	Les quatre conditions du rendez-vous conforme	Prix Classique	Prix Classique
Hors scope	L'un des six motifs de la liste limitative, prouvé par le Client	Non facturé	Non facturé
No-show du prospect	Le prospect ne se présente pas	Non facturé	Non facturé
Reporté par le prospect	À la demande du prospect, avant la tenue	Facturé une seule fois, une fois tenu	Facturé une seule fois, une fois tenu
Absence du Client	Le prospect est présent, le Client absent, ou annulation par le Client moins de 24 heures avant	Facturé selon le statut	Facturé selon le statut

8.2 Le Client dispose de **2 jours ouvrés** après la tenue du rendez-vous pour contester ce statut depuis l'espace client, en choisissant l'un des six motifs de l'article 7 (ou, pour un rendez-vous Élite, en indiquant qu'aucun enregistrement n'établit les conditions de l'article 6). À la demande de LeadsRivals, le Client apporte la preuve prévue à l'article 7.3 dans les deux jours ouvrés ; à défaut, le statut proposé est maintenu.

8.3 Sans contestation dans ce délai, le statut proposé est réputé accepté.

8.4 LeadsRivals répond à toute contestation sous deux jours ouvrés. En cas de désaccord, les enregistrements et les sources publiques au jour de la prise de rendez-vous font foi.

ART. 9 Absences, reports et annulations

9.1 Un rendez-vous auquel le prospect ne se présente pas n'est pas facturé. LeadsRivals tente de le reprogrammer.

9.2 Un rendez-vous reporté à la demande du prospect est facturé une seule fois, lorsqu'il est tenu.

9.3 Un rendez-vous est dû, selon son statut, dès que le prospect s'est présenté au créneau convenu, y compris lorsque le Client est absent, l'annule ou le reporte moins de 24 heures avant, ou l'écourte de son fait.

ART. 10 Exécution de la prestation

10.1 LeadsRivals met en œuvre : la détection de signaux par sa plateforme intentionniste ; une campagne email écrite avec le Client et validée par lui ; des appels de qualification menés par des consultants basés en France.

10.2 Les consultants se présentent au nom du Client, en qualité de consultants commerciaux. Les emails partent d'un domaine secondaire créé par LeadsRivals, proche de celui du Client, afin de protéger le domaine principal du Client.

10.3 Les rendez-vous se tiennent en visioconférence. Ils sont posés dans l'agenda du Client et accompagnés du compte rendu de qualification.

10.4 Volume. LeadsRivals s'engage sur la conformité des rendez-vous, pas sur un nombre. Aucun volume minimum n'est garanti et le Client n'est tenu à aucun volume d'achat. Le Client peut fixer un plafond mensuel dans le Contrat ou depuis l'espace client.

10.5 LeadsRivals adresse un reporting quotidien et organise une visioconférence de suivi toutes les deux semaines.

ART. 11 Prix

11.1 Les prix sont exprimés en euros hors taxes, par rendez-vous facturé. Ils sont fixés au Contrat selon le pack et le niveau de cible :

Niveau de cible	Pack Classique	Pack Élite
PME Entreprises de moins de 200 salariés	220 € HT	390 € HT
ETI Entreprises de 200 à 2 000 salariés en France	250 € HT	440 € HT
Grands comptes Plus de 2 000 salariés en France	sur devis, dès 300 €	sur devis, dès 490 €

11.2 Le prix dépend de la difficulté d'accès à la cible, jamais du budget du Client. Il peut être majoré, sur devis, pour une cible rare : fonction très spécialisée, zone réduite, critère absent des bases de données professionnelles.

11.3 Les prix sont fermes pendant six mois à compter de la signature. Au-delà, LeadsRivals peut les réviser en informant le Client par e-mail trente jours à l'avance ; le Client peut alors résilier sans préavis.

11.4 La TVA est appliquée selon la réglementation en vigueur. Pour un Client assujetti établi dans un autre État membre de l'Union européenne, elle est autoliquidée par le Client.

ART. 12 Facturation et paiement

12.1 LeadsRivals facture à la quinzaine : le 15 et le dernier jour de chaque mois, les rendez-vous dont le statut est acquis.

12.2 Les factures sont payables à **15 jours** à compter de leur émission, par virement SEPA.

12.3 Conformément aux articles L.441-10 et D.441-5 du Code de commerce, tout retard entraîne de plein droit des pénalités au taux de refinancement de la Banque centrale européenne majoré de dix points, et une indemnité forfaitaire de recouvrement de 40 € par facture.

12.4 Après une mise en demeure restée sans effet pendant huit jours, LeadsRivals peut suspendre la prise de nouveaux rendez-vous jusqu'au paiement.

ART. 13 Engagements du Client

- fournir et tenir à jour sa cible, sa liste d'exclusion, ses concurrents et ses partenaires
- honorer les rendez-vous posés dans son agenda, ou prévenir au plus tôt en cas d'empêchement
- indiquer le statut des rendez-vous dans les délais de l'article 8, et prouver sur demande tout motif de hors scope invoqué
- communiquer, sur demande, l'enregistrement de la visioconférence de découverte lorsqu'elle est enregistrée ou transcrite
- régler les factures à leur échéance

Tout retard ou défaut dans la fourniture de ces éléments suspend de plein droit les obligations de LeadsRivals.

ART. 14 Engagements de LeadsRivals

- vérifier la fonction de l'interlocuteur et la taille de l'entreprise avant tout contact
- ne poser que des rendez-vous qu'elle estime conformes, et projet identifié pour le Pack Élite
- enregistrer les appels de qualification et les conserver au moins trois mois
- joindre à chaque invitation un compte rendu de qualification fidèle
- respecter l'image du Client et les règles applicables à la prospection B2B

LeadsRivals est tenue d'une obligation de moyens renforcée.

ART. 15 Données personnelles

15.1 LeadsRivals traite les données des prospects en qualité de sous-traitant du Client au sens du Règlement (UE) 2016/679, sur ses instructions et pour la seule exécution de la prestation. Les données proviennent de sources publiques et professionnelles.

15.2 La prospection B2B repose sur l'intérêt légitime. Toute opposition est respectée sans délai et les demandes d'exercice de droits sont transmises au Client sous 48 heures.

15.3 Les appels de qualification sont enregistrés après information de l'interlocuteur, à des fins de preuve et de contrôle qualité. Lorsque le Client enregistre ou fait transcrire une visioconférence de découverte, il en informe les participants et en est responsable.

15.4 LeadsRivals met en œuvre des mesures de sécurité appropriées et notifie au Client toute violation de données sous 24 heures. À la fin du Contrat, elle remet au Client l'export des prospects contactés pour son compte, puis supprime les données, sauf obligation légale de conservation.

ART. 16 Confidentialité

Chaque partie garde confidentielles les informations reçues de l'autre (stratégie, prix, listes, scripts, méthodes, résultats), pendant le Contrat et deux ans après sa fin, sauf informations publiques ou divulgation imposée par la loi.

ART. 17 Propriété intellectuelle et non-contournement

17.1 Les rendez-vous, comptes rendus et fichiers de prospects contactés pour le Client lui sont remis. LeadsRivals conserve la propriété de ses méthodes, outils, scripts, séquences, plateforme et bases de données.

17.2 Le Client s'interdit, pendant le Contrat et douze mois après sa fin, de recruter ou de missionner directement ou indirectement les consultants affectés à sa mission, sans accord écrit de LeadsRivals. Tout manquement donne lieu à une indemnité forfaitaire de **10 000 €** par consultant concerné, sans préjudice d'un préjudice supérieur.

ART. 18 Responsabilité

LeadsRivals n'est pas responsable des résultats commerciaux du Client (signatures, chiffre d'affaires), qui dépendent de son offre et de son processus de vente. Sa responsabilité, toutes causes confondues, est limitée au montant facturé au titre des trois derniers mois.

ART. 19 Durée, sortie et résiliation

19.1 Le Contrat est conclu pour une durée indéterminée, sans engagement.

19.2 Clause de sortie. À l'issue des 3 premiers rendez-vous facturés, le Client peut mettre fin au Contrat sans préavis, par simple e-mail.

19.3 Ensuite, chaque partie peut résilier par e-mail avec un préavis de trente (30) jours.

19.4 Les rendez-vous tenus jusqu'à la date d'effet, et ceux déjà planifiés à cette date, restent facturables selon leur statut. Les frais de mise en route restent acquis.

19.5 En cas de manquement grave non corrigé dans les huit jours d'une mise en demeure, l'autre partie peut résilier sans préavis.

ART. 20 Force majeure

Aucune partie n'est responsable d'un manquement causé par un événement de force majeure au sens de l'article 1218 du Code civil. Les obligations sont suspendues pendant sa durée.

ART. 21 Modification des CGV

LeadsRivals peut modifier les CGV. La nouvelle version s'applique aux contrats signés après sa publication. Les contrats en cours restent soumis à la version acceptée à la signature, sauf avenant.

ART. 22 Droit applicable et juridiction

Les CGV et le Contrat sont régis par le droit français. Les parties recherchent d'abord une solution amiable pendant trente jours. À défaut, compétence exclusive est attribuée au **Tribunal de commerce de Paris**.

Conditions générales de vente LeadsRivals, version du 11 octobre 2026. Document disponible sur leadsrivals.com. Pour toute question : sales@leadsrivals.com.