LEADSRIVALS

GUIDE DES PACKS ET DES RÈGLES DE FACTURATION

Ce que vous payez. *Écrit noir sur blanc.*

Annexe aux conditions générales de vente · version du 11 octobre 2026

> Un rendez-vous est facturé **s'il est conforme**. Ce qui est conforme est défini ici, avant le premier appel, et ne se rediscute pas après la réunion.

PACK CLASSIQUE

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

FACTURÉ QUAND

Les 4 conditions du rendez-vous conforme sont réunies.

PRIX PAR RENDEZ-VOUS CONFORME

PME Entreprises de moins de 200 salariés	**220 € HT**
ETI Entreprises de 200 à 2 000 salariés en France	**250 € HT**
Grands comptes Plus de 2 000 salariés en France	**sur devis, dès 300 €**

Hors scope, no-show ou rendez-vous non tenu : **0 €**.

PACK ÉLITE

Le bon décideur, avec un projet en cours, à réaliser dans les 10 mois.

FACTURÉ AU PRIX ÉLITE QUAND

Les 4 conditions sont réunies, plus un projet ou un besoin en cours, à réaliser dans les 10 mois, dit et enregistré.

PRIX PAR RENDEZ-VOUS PROJET IDENTIFIÉ

PME Entreprises de moins de 200 salariés	**390 € HT**
ETI Entreprises de 200 à 2 000 salariés en France	**440 € HT**
Grands comptes Plus de 2 000 salariés en France	**sur devis, dès 490 €**

Projet non confirmé, rendez-vous conforme : **prix Classique**, jamais plus, jamais zéro.

0 € d'abonnement	**0 €** pour un hors scope	**0 €** pour un no-show	**350 €** HT de mise en route, une fois

1 Le rendez-vous conforme

Quatre conditions cumulatives, communes aux deux packs. Elles se vérifient avant la réunion, sur des faits publics ou enregistrés.

1

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.

2

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.

3

Un rendez-vous tenu

Une visioconférence de 20 à 30 minutes, avec la présence du prospect pendant la durée utile de l'échange.

4

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.

2 Le projet identifié, en Pack Élite

Deux conditions de plus, dites par le prospect pendant l'appel de qualification ou pendant la visio de découverte, et toujours enregistrées.

5

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.

6

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.

PREUVE OBLIGATOIRE

L'enregistrement de l'appel de qualification, ou celui de la visio de découverte. L'un des deux suffit ; sans enregistrement, prix Classique.

AU-DELÀ DE 10 MOIS

Projet à plus de 10 mois, ou sans échéance : le rendez-vous est requalifié en Classique.

VOTRE CONTRÔLE

Le compte rendu vous dit avant la réunion si l'appel a établi le projet. Jusqu'à 24 heures avant, vous pouvez le signaler.

3 Comment un rendez-vous est facturé

Trois questions, toujours dans cet ordre.



4 Les six motifs de hors scope

Un rendez-vous n'est pas facturé s'il relève de l'un de ces six motifs, et seulement de ceux-ci. **La preuve du motif vous revient** : sans preuve, quand les sources publiques montrent un profil dans la cible, le rendez-vous est facturé.

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.

5 Le parcours d'un rendez-vous

Vous avez l'information avant la réunion, et une fenêtre courte pour réagir après.

1 **Appel de qualification**
Enregistré, après information du prospect.

2 **Invitation et compte rendu**
Posés dans votre agenda, avec les mots du prospect.

3 **Jusqu'à 24 h avant**
Élite : signalez un compte rendu sans projet. Motif évident : annulation sans frais.

4 **La visio de découverte**
20 à 30 minutes. Enregistrée, elle peut aussi établir le projet.

5 **Sous 2 jours ouvrés**
Vous validez ou contestez le statut. Preuve sur demande.

6 **Facture**
À la quinzaine, payable à 15 jours.

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

Ce qui n'est jamais un motif de hors scope

- × 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

6 Deux exemples chiffrés

Même cible PME, même mois, onze rendez-vous planifiés.

Pack Classique · PME — exemple sur un mois

Statut	RDV	Prix HT	Total HT
Conforme	8	220 €	1 760 €
Hors scope (motif 1)	2	0 €	0 €
No-show du prospect	1	0 €	0 €
Total facturé			**1 760 € HT**

Pack Élite · PME — exemple sur un mois

Statut	RDV	Prix HT	Total HT
Projet identifié	4	390 €	1 560 €
Conforme, projet non confirmé	4	220 €	880 €
Hors scope (motif 2 et motif 5)	2	0 €	0 €
No-show du prospect	1	0 €	0 €
Total facturé			**2 440 € HT**

7 Grille tarifaire

Le prix dépend de la difficulté d'accès à votre cible, jamais de votre budget.

NIVEAU DE CIBLE	PACK CLASSIQUE, PAR RENDEZ-VOUS CONFORME	PACK ÉLITE, PAR RENDEZ-VOUS PROJET IDENTIFIÉ
PME Entreprises de moins de 200 salariés	**220 €**	**390 €**
ETI Entreprises de 200 à 2 000 salariés en France	**250 €**	**440 €**
Grands comptes Plus de 2 000 salariés en France	**sur devis, dès 300 €**	**sur devis, dès 490 €**

Prix HT par rendez-vous facturé. En Pack Élite, un rendez-vous conforme sans projet confirmé est facturé au prix Classique du même niveau. Mise en route unique de 350 € HT : 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. Majoration possible, sur devis, pour une cible rare.

Inclus dans les deux packs

- La plateforme intentionniste réglée sur vos signaux
- Une campagne email écrite avec vous et validée par vous
- Un phoning mené par des consultants basés en France
- Le compte rendu de qualification joint à chaque invitation
- Les rendez-vous posés directement dans votre agenda, en visio
- Un reporting quotidien et une visio toutes les deux semaines
- L'accès à votre espace CRM LeadsRivals

8 Questions fréquentes

Quelle différence entre le Pack Classique et le Pack Élite ?

Le Pack Classique paie le bon décideur, dans la bonne entreprise, venu au rendez-vous. Le Pack Élite paie en plus la présence d'un projet ou d'un besoin en cours, à réaliser dans les 10 mois. Quand le projet n'est pas confirmé, vous payez le prix Classique, jamais plus.

Comment savez-vous qu'il y a un projet ?

Le prospect le dit, et c'est enregistré : pendant l'appel de qualification avec notre consultant, ou pendant la visio de découverte avec vous. Il doit citer un projet ou un besoin en cours et le situer dans les 10 mois. Sans enregistrement qui le montre, c'est le prix Classique.

Et si le projet est prévu dans plus de 10 mois ?

Le rendez-vous est requalifié en Classique : vous le payez au prix Classique, jamais au prix Élite. Même règle si le prospect ne donne aucune échéance.

Que faire si un rendez-vous ne correspond pas à ma cible ?

Indiquez le motif dans votre espace client sous 2 jours ouvrés. S'il fait partie des six, le rendez-vous n'est pas facturé. Nous pouvons vous en demander la preuve (par exemple, que l'interlocuteur avait quitté l'entreprise) : une simple affirmation ne suffit pas quand les sources publiques montrent le contraire.

Pourquoi l'absence de budget n'est-elle pas un motif de hors scope ?

Parce qu'elle ne se vérifie qu'après la réunion, et toujours par la même partie. Nous ne facturons que sur des critères vérifiables avant : la fonction, l'entreprise, la tenue du rendez-vous et, en Élite, le projet déclaré.

Puis-je arrêter ?

Oui. À l'issue des 3 premiers rendez-vous facturés, sans préavis, par simple e-mail. Ensuite, par e-mail avec un préavis de 30 jours. Aucun abonnement, aucun minimum de volume.

Parlons de votre cible.

30 minutes pour choisir votre pack
calendly.com/contact-leadsrivals/30min
sales@leadsrivals.com · leadsrivals.com