



# Formulaire de Parrainage

Cette fiche a pour but de formaliser le contact à l'origine de la vente d'un véhicule neuf ou d'occasion (hors véhicules tout terrains) en identifiant l'apporteur d'affaire (parrain).

- Identité de l'apporteur d'affaire : .....
- Téléphone : ..... Email : .....
- Signature :  
\_\_\_\_\_

- Identité du prospect : .....
- Téléphone : ..... Email : .....
- Signature :  
\_\_\_\_\_

### Règles

- Le prospect ne doit pas avoir été en contact avec la concession pour un projet d'achat pour pouvoir être parrainé.
- Le prospect ne peut avoir qu'un seul parrain, mais pas inversement.
- Cette fiche sera exclusivement remise par le nouvel acquéreur (prospect) au moment de la signature du contrat de vente du véhicule. Aucune rétroactivité ne sera acceptée.
- La rémunération de l'apporteur d'affaire se fera sous forme d'avoir à utiliser en concession, sans limite de durée. Le montant dépendra de la valeur du véhicule acheté, à raison de 1,5% TTC du chiffre d'affaires généré par la vente de ce véhicule.



Gaël Luisetti  
Directeur d'exploitation

Olivier Guédon  
Gérant