

# CONTRAT D'APPORTEUR D'AFFAIRES INDÉPENDANT

Tekio Studio — Vente à distance, rémunération à la commission

## Entre les Parties

### LA SOCIÉTÉ (LE MANDANT)

#### Tekio Studio

Rue du Borgeaud 3B, 1196 Gland, Suisse  
Représentée par Dylan Kaeppli, Fondateur  
ci-après « Tekio »

### L'APPORTEUR (LE MANDATAIRE INDÉPENDANT)

#### Yassine El Ktami

Adresse : Lot 75 Apt 6 Houria Taibia, Kénitra, Maroc  
Email : yaelktamii@gmail.com  
Téléphone : +212 612 734 238  
ci-après « l'Apporteur »

ci-après ensemble « les Parties »

Contrat n° TEKIO-AA-2026-0006 — Entrée en vigueur : 24.08.2026

## Article 1 — Objet

Tekio confie à l'Apporteur, qui l'accepte, une mission non exclusive d'apport d'affaires et de promotion commerciale à distance (téléphone, visioconférence, email, messageries) des solutions Tekio, partout dans le monde, dans le respect du présent contrat.

L'Apporteur agit en qualité de professionnel indépendant. Le présent contrat ne crée aucun lien de subordination, aucun contrat de travail, et n'emporte aucune exclusivité au profit de l'une ou l'autre Partie, sauf stipulation contraire de l'Annexe 1.

## Article 2 — Périmètre des solutions vendues

L'Apporteur promeut l'ensemble de l'offre Tekio, notamment :

- les sites internet (offre web Tekio Studio) ;
- la plateforme de gestion Fittio pour studios sport / bien-être / danse / fitness (admin + application membre + site, en marque blanche) ;
- les services digitaux : CRM, optimisation et stratégie digitale, amélioration de l'e-réputation et des avis Google, et tout autre service proposé par Tekio.

Les prix et conditions ne sont pas figés : ils sont déterminés au cas par cas par Tekio. L'Apporteur n'est pas habilité à fixer un prix ferme, à consentir une remise ou à engager Tekio sans validation écrite préalable de Tekio. Toute offre chiffrée est confirmée par Tekio avant signature du client.

## Article 3 — Missions de l'Apporteur

- Identifier et contacter des prospects (prospection téléphonique, visio, digitale) ;

- Présenter les solutions Tekio et qualifier les besoins ;
- Réaliser ou organiser les démonstrations ;
- Accompagner le prospect jusqu'à la signature du contrat client par Tekio ;
- Renseigner et tenir à jour le CRM fourni par Tekio (traçabilité de chaque prospect et de chaque affaire) ;
- Représenter Tekio avec professionnalisme et conformément à l'argumentaire fourni.

L'Apporteur organise librement son temps, ses méthodes et ses outils, à ses frais (téléphone, internet, équipement), sauf accord écrit de prise en charge.

## Article 4 — Rémunération : commission

### 4.1 Durée d'engagement minimale

Le modèle de vente Tekio est un abonnement annuel récurrent. Les contrats clients sont conclus pour une durée d'engagement de 2 ans minimum. Un contrat d'un (1) an demeure possible à titre exceptionnel, avec l'accord préalable de Tekio ; il est alors commissionné au taux réduit prévu à l'art. 4.2.

### 4.2 Commission de base (selon la durée d'engagement)

Pour tout contrat client effectivement signé grâce à l'intervention de l'Apporteur et encaissé par Tekio, l'Apporteur perçoit une commission égale à un pourcentage du montant annuel du contrat, déterminé par la durée d'engagement souscrite :

| Durée d'engagement                | Commission (% du montant annuel) |
|-----------------------------------|----------------------------------|
| 1 an (exceptionnel, cf. art. 4.1) | 10 %                             |
| 2 ans (engagement standard)       | 20 %                             |
| 3 ans                             | 25 %                             |
| 4 ans                             | 30 %                             |
| 5 ans et plus                     | 35 %                             |

**Contrats en dessous du plancher de 2 ans.** Un contrat d'un an n'est pas exclu du barème : il est commissionné à 50 % du taux de base de 2 ans, soit 10 % du montant annuel. L'Apporteur conserve donc toujours au moins la moitié de sa rémunération, même sur un engagement court.

Ce barème vise les offres facturées à l'année. La plateforme Fittio, facturée au mois, relève du régime distinct de l'art. 4.9.

### 4.3 Assiette de la commission

La « valeur de l'affaire » correspond au montant facturable au client pour une (1) année de contrat (le « montant annuel », hors taxes. La durée d'engagement détermine le taux applicable (art. 4.2), et non l'assiette.

Autrement dit, l'assiette n'est jamais multipliée par le nombre d'années du contrat. Une durée plus longue augmente le pourcentage, pas la base de calcul.

**Exemple.** Client facturé 8 000 par an, contrat signé sur 3 ans.

Commission due = 25 % × 8 000 = 2 000.

(Et non 25 % × 24 000. La valeur totale du contrat, soit 24 000, ne sert que pour l'assiette du bonus de l'art. 4.7.)

#### 4.4 Conditions de versement

La commission est due **après encaissement effectif par Tekio** du paiement client correspondant, afin de ne jamais commissionner une affaire impayée.

Le versement suit les modalités de paiement choisies par le client :

- si le client règle son année **en une fois**, la commission est versée en un paiement unique, après encaissement ;
- si le client règle **en deux fois** (notamment un acompte de 50 % à la signature et le solde de 50 % à la livraison, ou deux échéances semestrielles), la commission est versée en deux paiements, au prorata des sommes effectivement encaissées, chacun après encaissement de la tranche correspondante ;
- si le client règle **en mensualités**, la commission est versée mensuellement, au prorata des sommes effectivement encaissées, en douze (12) échéances mensuelles réparties sur la durée de la première année de contrat. Aucune commission n'est versée en une fois dans ce cas : chaque mensualité client encaissée déclenche la fraction de commission correspondante.

Le taux de commission (art. 4.2) est déterminé exclusivement par la durée d'engagement signée et ne varie pas selon la modalité de paiement retenue par le client. Seul le rythme de versement change.

L'Apporteur, en tant qu'indépendant, émet une facture à Tekio pour ses commissions. Paiement à 30 jours par virement.

#### 4.4 bis — Devise de versement

La commission est versée dans la devise du contrat client auquel elle se rapporte : un contrat conclu en CHF est commissionné en CHF, un contrat conclu en EUR est commissionné en EUR.

Si l'Apporteur souhaite être payé dans une autre devise, la conversion est appliquée au taux de change de la banque de Tekio, en vigueur au jour de la conversion. Les frais éventuels de change sont à sa charge.

#### 4.5 Renouvellement

En cas de renouvellement d'un contrat client à l'échéance de son engagement, obtenu grâce à l'intervention de l'Apporteur, ce dernier perçoit 50 % de la commission applicable à un nouveau contrat équivalent (même durée, même montant annuel). (Disposition provisoire, révisable par Tekio. Hors le cas de la plateforme Fittio visé à l'art. 4.9, aucune commission récurrente passive n'est due : l'Apporteur n'est commissionné que lorsqu'il (re)signe activement une affaire.)

#### 4.6 Reprise en cas d'annulation ou d'impayé du client

Si le client se rétracte, annule ou cesse de payer dans les 3 mois suivant la signature, la commission correspondante n'est pas due. Si elle a déjà été versée, elle est déduite des commissions suivantes ou remboursée.

En clair : on ne paie pas de commission sur une vente qui se défait tout de suite. Si un client signe, paie une fois, puis annule le mois suivant, la commission versée est reprise sur le versement suivant de l'Apporteur. Passé 3 mois, la commission est définitivement acquise, quoi qu'il arrive ensuite.

#### **4.7 Bonus de performance**

L'Apporteur peut débloquer un bonus annuel selon le plan défini à l'Annexe 1 (Plan de commission), calculé sur le CA total signé (montant annuel × durée des contrats). La période de référence court du 1er janvier au 1er décembre ; le bonus est versé en février de l'année suivante. Plan révisable par Tekio d'une année sur l'autre, avec préavis raisonnable.

#### **4.8 Absence de fixe**

La rémunération est exclusivement variable (commission + bonus). Aucun salaire fixe n'est dû, et Tekio ne garantit aucun revenu minimum.

#### **4.9 Cas particulier — plateforme Fittio (commission récurrente)**

Par exception aux art. 4.2 à 4.6, la plateforme Fittio étant facturée au mois et non à l'année, l'Apporteur perçoit, pour tout studio qu'il a signé :

- une commission récurrente de 35 % du paiement mensuel acquitté par le studio ;
- versée chaque mois tant que le studio demeure client actif, sans limitation de durée.

Précisions :

- Le montant suit automatiquement l'évolution du studio : plus sa formule est élevée et plus il compte d'établissements, plus son paiement mensuel — donc la commission — augmente.
- La commission cesse de plein droit à compter du mois suivant la résiliation, la suspension ou le défaut de paiement du studio.
- La reprise (clawback) de l'art. 4.6 ne s'applique pas à ce cas : la commission n'étant versée qu'au fur et à mesure des encaissements, aucune avance n'est à reprendre.
- Il s'agit du seul cas de rémunération récurrente prévu au présent contrat (cf. art. 4.5).

**Prise en compte dans le bonus annuel (art. 4.7).** Un studio Fittio alimente l'assiette du bonus mois par mois, à hauteur des mensualités effectivement encaissées par Tekio au cours de l'année de référence, dans la limite de 12 mensualités par année. Un studio resté client toute l'année compte donc pour douze mensualités ; un studio signé en cours d'année ne compte que pour les mois écoulés. Contrairement aux offres annuelles — dont la valeur totale n'alimente le bonus qu'une seule fois, l'année de la signature — un studio Fittio réalimente l'assiette chaque année, aussi longtemps qu'il demeure client.

### **Article 5 — Attribution des affaires et anti-conflit**

- Une affaire est attribuée à l'Apporteur qui a enregistré le prospect le premier dans le CRM et en a assuré le suivi déterminant.
- En cas de prospect déjà présent dans le CRM ou déjà client, aucune commission n'est due.
- Tekio tranche tout conflit d'attribution sur la base des données du CRM.
- Tekio se réserve d'attribuer ou de réserver certains comptes (grands comptes, comptes stratégiques).

### **Article 6 — Indépendance et obligations fiscales/sociales**

L'Apporteur déclare exercer en toute indépendance et fait son affaire personnelle de l'ensemble de ses obligations fiscales, sociales et administratives dans son pays de résidence. Tekio ne procède à aucune

retenue et ne verse aucune cotisation pour le compte de l'Apporteur. L'Apporteur garantit Tekio contre toute requalification qui résulterait de son propre fait.

## **Article 7 — Non-exclusivité et non-sollicitation**

- Mission non exclusive : Tekio peut mandater d'autres apporteurs, et l'Apporteur reste libre d'exercer toute autre activité, y compris pour d'autres mandants. Il exerce en indépendant et conserve son portefeuille.
- Aucune clause de non-concurrence n'est stipulée. L'Apporteur n'est soumis à aucune restriction d'activité pendant ou après le présent contrat.
- L'Apporteur s'interdit en revanche de solliciter ou détourner les clients, prospects et collaborateurs de Tekio à son profit ou à celui d'un tiers, pendant la durée du contrat et 12 mois après son terme. Cette obligation ne limite pas son activité en général : elle protège uniquement le portefeuille de Tekio.

## **Article 8 — Confidentialité et protection des données**

- L'Apporteur traite comme strictement confidentiels l'argumentaire, les tarifs, les listes de prospects, le CRM, les méthodes et toute information de Tekio. Obligation survivant 2 ans à la fin du contrat. Cela inclut l'interdiction de diffuser publiquement des captures d'écran du CRM ou des démonstrations du produit.
- Les données prospects et clients, le CRM et les contacts appartiennent exclusivement à Tekio. À la fin du contrat, l'Apporteur cesse tout usage et restitue/supprime toute donnée.
- L'Apporteur respecte les réglementations applicables en matière de protection des données (LPD suisse, RGPD) et de prospection (consentement, horaires, opt-out).

## **Article 9 — Propriété intellectuelle et marque**

L'usage de la marque, des logos et des supports Tekio est limité à l'exécution de la mission et conforme aux consignes de Tekio. Aucun droit n'est transféré à l'Apporteur.

## **Article 10 — Durée et résiliation**

- Contrat à durée indéterminée, sans période d'essai.
- Résiliable par chaque Partie moyennant un préavis de 30 jours, par écrit, sans avoir à se justifier.
- Résiliation immédiate pour juste motif (manquement grave, atteinte à l'image, non-respect de la confidentialité, comportement déloyal).

### **10.1 Ce que l'Apporteur perçoit après son départ**

- Les commissions sur les affaires signées et encaissées avant la date d'effet de la résiliation restent intégralement dues, sous réserve des art. 4.4 et 4.6.
- Les commissions récurrentes en cours au sens de l'art. 4.9 (studios Fittio) continuent d'être versées pendant 3 mois à compter de la date d'effet de la résiliation, puis cessent définitivement.
- Aucune autre somme n'est due au-delà de ce délai, quelle que soit la durée pendant laquelle les clients apportés demeurent clients de Tekio.

## Article 11 — Responsabilité

L'Apporteur répond des engagements qu'il prendrait au-delà de son mandat. Tekio ne garantit aucun volume d'affaires ni aucun revenu minimum. Aucune des Parties n'est responsable des dommages indirects.

## Article 12 — Droit applicable et for

Le présent contrat est soumis au droit suisse. Tout litige sera soumis, après tentative de médiation, au for exclusif de Gland (Vaud, Suisse).

## Article 13 — Annexes

- Annexe 1 : Plan de commission et de bonus (ci-après).
- Annexe 2 : Offre et argumentaire de vente (kit de vente remis à l'Apporteur).
- Annexe 3 : Règles d'utilisation du CRM et d'attribution des affaires (ci-après).

## Signatures

Fait en deux exemplaires, à \_\_\_\_\_, le \_\_\_\_\_.

### POUR TEKIO STUDIO

Nom : Dylan Kaeppli

Signature :

### L'APPORTEUR

Nom : Yassine El Ktami

Signature :

# ANNEXE 1 — PLAN DE COMMISSION ET DE BONUS

Commercial·e indépendant·e à distance — Tekio / Fittio (v3 — 19.07.2026)

## 1. Commission selon la durée du contrat

La commission = un pourcentage du **montant ANNUEL** du contrat. Le pourcentage dépend de la durée d'engagement signée :

| Durée d'engagement  | Commission (% du montant annuel) |
|---------------------|----------------------------------|
| 1 an (exceptionnel) | 10 %                             |
| 2 ans (standard)    | 20 %                             |
| 3 ans               | 25 %                             |
| 4 ans               | 30 %                             |
| 5 ans et plus       | 35 %                             |

- **En dessous du plancher de 2 ans, tu gardes la moitié.** Un contrat d'1 an n'est pas exclu : il est payé à 50 % du taux de base, soit 10 %. Il reste exceptionnel et demande l'accord de Tekio, mais tu n'y travailles jamais gratuitement.
- **Assiette** = le montant d'une année de contrat, hors taxes. (Ex. un abonnement à 8 000/an = assiette 8 000, quelle que soit la durée.)
- **L'assiette n'est jamais multipliée par le nombre d'années.** Signer plus long fait monter le taux, pas la base. Un contrat de 8 000/an sur 3 ans donne  $25 \% \times 8\,000 = 2\,000$ , et non  $25 \% \times 24\,000$ . La valeur totale (24 000) ne sert que pour le bonus.
- Due après **encaissement effectif** du paiement client correspondant (sécurité anti-impayé).
- Reprise (clawback) si le client annule dans les 3 premiers mois (cf. contrat, art. 4.6).

## Rythme de versement — suit le mode de paiement du client

| Le client paie...                                                                        | Le vendeur est payé...                                                          |
|------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------|
| l'année en une fois                                                                      | en un paiement unique, après encaissement                                       |
| en deux fois (50 % à la signature, 50 % à la livraison, ou deux échéances semestrielles) | en deux paiements, chacun après encaissement de sa tranche                      |
| en mensualités                                                                           | chaque mois, au prorata des sommes encaissées, en 12 échéances sur la 1re année |

Le taux ne change jamais : il dépend uniquement de la durée d'engagement signée. Seul le rythme de versement suit le client. (Contrat, art. 4.4.)

#### Exemple — contrat e-commerce à 8 000 CHF/an

| Durée | Calcul                | Commission |
|-------|-----------------------|------------|
| 2 ans | $20 \% \times 8\,000$ | 1 600      |
| 3 ans | $25 \% \times 8\,000$ | 2 000      |
| 4 ans | $30 \% \times 8\,000$ | 2 400      |
| 5 ans | $35 \% \times 8\,000$ | 2 800      |

À durée égale, signer plus long = mieux payé pour le vendeur, et Tekio sécurise plus de récurrent.

#### Cas particulier — plateforme Fittio : commission RÉCURRENTE

Fittio est facturé au mois, pas à l'année : le barème par durée ci-dessus ne s'applique pas.

- Le vendeur touche **35 % du paiement mensuel du studio, chaque mois** tant que le studio reste client actif, sans limite de durée.
- Le montant grandit avec le studio : plus sa formule est élevée et plus il a d'établissements, plus la commission monte.
- Elle s'arrête au mois suivant la résiliation ou le défaut de paiement du studio. Pas de clawback (rien n'est avancé).

Exemple : studio Pro, 250 membres, 2 établissements  $\approx 358$  CHF/mois  $\rightarrow \sim 125$  CHF/mois de commission récurrente, soit  $\sim 1\,500$  CHF/an pour ce seul client.

C'est le seul cas de revenu récurrent. (Contrat, art. 4.9.)

**Et pour le bonus annuel ?** Un studio Fittio compte, mois par mois, à hauteur des mensualités encaissées dans l'année — 12 au maximum (studio resté client toute l'année). Un studio signé en septembre ne compte que pour 4 mensualités cette année-là. Différence clé avec les offres annuelles : celles-ci n'alimentent le bonus qu'une fois, l'année de la signature, alors qu'un studio Fittio le réalimente chaque année, indéfiniment, tant qu'il reste client.

#### Renouvellement

Quand un client renouvelle son contrat à la fin de son engagement, le vendeur touche 50 % de la commission qu'il aurait pour un nouveau contrat équivalent (même durée, même montant annuel).

Exemple : renouvellement d'un e-commerce 8 000/an sur 3 ans  $\rightarrow 50 \% \times (25 \% \times 8\,000) = 50 \% \times 2\,000 = 1\,000$ .

Principe provisoire — à affiner plus tard. Pas de commission récurrente passive pour l'instant : le vendeur n'est commissionné que lorsqu'il (re)signe activement.

## 2. Bonus de performance annuel

En plus des commissions, le vendeur débloque un bonus selon son CA signé sur l'année civile (remis à zéro chaque 1<sup>er</sup> janvier).



- **Base du CA** = valeur totale des contrats signés = montant annuel × durée. (Ex. un contrat à 8 000/an sur 3 ans compte 24 000 vers le seuil du bonus.)
- **Seuil de déclenchement** : 300 000 (CHF ou EUR selon le marché du vendeur). En dessous : pas de bonus.
- **Progression** : + 2 000 par tranche de 100 000 jusqu'à 600 000, puis + 5 000 par tranche de 100 000 dès 700 000.

| CA total signé / an | Bonus               |
|---------------------|---------------------|
| < 300 000           | 0                   |
| 300 000             | 3 000               |
| 400 000             | 5 000               |
| 500 000             | 7 000               |
| 600 000             | 9 000               |
| 700 000             | 14 000              |
| 800 000             | 19 000              |
| 900 000             | 24 000              |
| 1 000 000           | 29 000              |
| au-delà             | + 5 000 / + 100 000 |

**Formule :**

de 300 000 à 600 000 : Bonus = 3 000 + 2 000 × (CA – 300 000) / 100 000

à partir de 600 000 : Bonus = 9 000 + 5 000 × (CA – 600 000) / 100 000

### 3. Ce que ça donne concrètement (exemples)

Deux bases différentes : la commission se calcule sur le montant annuel, le bonus sur la valeur totale (annuel × durée).

| Profil    | Exemple de contrats signés dans l'année | CA total vendu (base bonus) | Commissions | Bonus  | Gain total / an |
|-----------|-----------------------------------------|-----------------------------|-------------|--------|-----------------|
| Démarrage | 5 contrats à 10 000/an sur 3 ans        | 150 000                     | ~12 500     | 0      | ~12 500         |
| Bon       | 10 contrats à 10 000/an sur 3 ans       | 300 000                     | ~25 000     | 3 000  | ~28 000         |
| Très bon  | 10 contrats à 12 000/an sur 5 ans       | 600 000                     | ~42 000     | 9 000  | ~51 000         |
| Top       | 20 contrats à 10 000/an sur 5 ans       | 1 000 000                   | ~70 000     | 29 000 | ~99 000         |

Le gros de la rémunération vient des commissions (taux 20→35 % selon la durée). Le bonus récompense le volume total vendu (engagement compris) et grimpe vite au-delà de 600 000.

#### **4. Règles**

- Le CA signé se mesure dans le CRM (seules les affaires tracées et encaissées comptent).
- Bonus calculé sur la période 1er janvier → 1er décembre, versé en février de l'année suivante.
- Contrats 2 ans minimum en standard. Une affaire signée sur 1 an reste possible avec l'accord de Tekio et se commissionne à 50 % du taux de base (10 %). À éviter, mais jamais à zéro.
- Renouvellement = 50 % de la commission d'un nouveau contrat équivalent (cf. §1).
- Fittio suit son propre régime : 35 % du paiement mensuel, récurrent (cf. §1).

# ANNEXE 3 — RÈGLES D'UTILISATION DU CRM ET D'ATTRIBUTION DES AFFAIRES

Rattachement : Annexe 3 du contrat d'apporteur d'affaires (v2 — 19.07.2026)

---

## 1. Pourquoi un CRM est obligatoire

Comme les vendeurs sont indépendants, dispersés dans le monde et payés au résultat, c'est le CRM qui fait foi. Il sert à trois choses : éviter que deux vendeurs travaillent le même prospect, prouver qui a apporté quelle affaire (donc qui touche la commission), et donner à Tekio une vision claire du pipeline.

**Une affaire non tracée dans le CRM ne donne droit à aucune commission.**

## 2. L'outil

Le registre officiel est le CRM Tekio, développé en interne et accessible sur [app.tekiostudio.com](https://app.tekiostudio.com). C'est lui, et lui seul, qui fait foi pour l'attribution des affaires et le calcul des commissions.

L'Apporteur y trouve ses leads (avec numéro de téléphone), y contacte ses prospects, y consulte l'offre, y chiffre sa proposition et l'envoie à la signature. Aucun autre outil n'est reconnu comme registre des affaires.

## 3. Champs obligatoires par affaire

Chaque vendeur renseigne, pour chaque prospect : nom de l'entreprise, contact, pays/ville, secteur, produit visé (site / plateforme Fittio / CRM / e-réputation), source, étape, date du premier contact, valeur estimée, et propriétaire (le vendeur).

## 4. Étapes du pipeline (stages)

- 1. Nouveau (prospect identifié, pas encore contacté)
- 2. Contacté (premier appel ou message fait)
- 3. Démo planifiée
- 4. Démo faite / proposition
- 5. Gagné — signé (contrat signé par Tekio)
- 6. Encaissé (premier paiement client reçu → déclenche la commission)
- 7. Perdu (avec motif)

## 5. Règles d'attribution (qui touche la commission)

- **Premier arrivé, premier propriétaire** : l'affaire revient au vendeur qui a enregistré le prospect le premier dans le CRM et en assure le suivi.
- **Délai d'enregistrement** : un prospect contacté doit être saisi dans le CRM sous 24 h, sinon il n'est pas protégé.
- **Protection du compte** : un prospect au statut actif est « réservé » à son propriétaire pendant 60 jours. Sans activité tracée pendant cette période, il peut être rouvert à d'autres.
- Prospect déjà présent ou déjà client : aucune commission (pas de double paiement).

- Comptes réservés : Tekio peut réserver certains grands comptes ou comptes stratégiques (signalés dans le CRM).
- Conflit : Tekio tranche sur la base des horodatages du CRM. Sa décision est finale.
- Commission due seulement quand l'affaire est au stade **Encaissé** (voir contrat art. 4.4 pour le versement, art. 4.6 pour la reprise).
- **Modalité de paiement du client à renseigner obligatoirement** (année en une fois, en deux fois 50 % / 50 %, ou mensualités) : elle détermine le rythme de versement de la commission.

## 6. Bonnes pratiques

- Logguer chaque interaction (appel, visio, email) le jour même.
- Ne jamais promettre un prix ferme : le prix est confirmé par Tekio.
- Tenir les étapes à jour : un pipeline propre = des commissions calculées sans litige.