

Conditions générales du Proximus « Reward Program »

Le « Reward Program » est un programme de transmission de leads géré par le groupe Proximus SA de droit public, qui exerce ses activités sous le nom commercial Proximus, ci-après nommé "Proximus".

ARTICLE 1. OBJET

Le programme a pour objet le transfert de données de clients potentiels habitant en Belgique, dénommés "leads", par un client Proximus, ci-après dénommé « lead creator », à Proximus.

Les employés avec une carrière commerciale chez Proximus, même s'ils sont clients de Proximus ne peuvent participer à ce programme.

En remerciement, Proximus accepte de verser au « lead creator » une compensation sous forme de points, telle que définie et prévue à l'article 2. Le lead creator représente Proximus mais il ne sera en aucun cas chargé de la négociation de contrats en vue de parvenir à un accord commercial avec les clients potentiels. La tâche du lead creator se limite expressément à la communication de leads qualifiés qui seront ensuite approchés par les canaux de vente propres de Proximus en vue de la négociation et de la conclusion de contrats.

Proximus se réserve le droit de refuser de négocier avec un prospect proposé sans devoir de justification. Proximus est libre de définir les conditions auxquelles doivent répondre les relations professionnelles avec lesquelles elle accepte d'approcher les prospects proposés et s'engage à respecter les contraintes juridiques par rapport aux données des clients potentiels. Le lead creator recevra ses points dans les 15 jours après clôture du lead, même si le lead a été introduit et la vente réalisée par un Proximus Center au lieu de Front Office Sales. Finalement Proximus se réserve le droit de compenser le premier lead creator qui transmet des données sur des prospects éventuels, selon le principe du « first in, first served ».

ARTICLE 2. POINTS « Reward Program »

En échange des « leads » délivrés par le lead creator, tels que décrits dans l'article 1, Proximus s'engage, de payer une compensation financière. Celle-ci sera versée sous forme de points.

Concrètement :

Au milieu de chaque semaine, les points sont téléchargés sur le site web.

Le nombre de points téléchargés dépend de la quantité de nouveaux produits ou services vendus.

Il sera attribué 1500 points pour chaque :

- nouvel abonnement Proximus TV,
- nouvel abonnement Internet
- nouvel abonnement à la ligne fixe
- nouveau forfait GSM (abonnement pas pour un carte prépayée),
- déménagement, quel que soit le nombre de produits ou services que nous déménageons (1x1500 points)

Il sera attribué 500 points pour chaque option liée à :

- Internet fix
 - Proximus Cloud
 - E-commerce
 - Office&Go Services
 - Norton Internet Security
- Proximus TV
 - Proximus 11+
 - Tous les Bouquets TV et les pass TV partout, sauf Netflix
 - TV Replay +
- Migration vers Tuttimus
- Assurances

Chaque semaine, la valeur de l'ensemble des produits vendus aux « leads », est additionnée.

Un certain nombre de points est alors attribué sur le site Proximus Reward Program sur la base de la valeur totale par lead creator. Le total par mois ne pourra pas excéder 25.000 points.

Les points sont stockés sur [la Plateforme Cadeau de Sodexo](#).

Les points sont versés 2 semaines calendrier suivant l'activation du produit. (**Exemples** : pour un successful lead mobile clôturé le lundi 1/4, et l'abonnement activé le lundi 13/4 sur notre réseau, le lead creator recevra ses points début la semaine du 27/4)

Dès que les points sont attribués sur le compte, un email indiquant le nouveau solde du compte sera envoyé vers le lead creator.

Le lead creator a la possibilité d'échanger ces points sur le site web contre un cadeau au choix. Les cadeaux choisis seront livrés au domicile du membre, celle-ci se situant obligatoirement en Belgique.

Les points expirent après 2 ans.

ARTICLE 3. DURÉE

Proximus est en droit de résilier l'adhésion au « Reward Program » :

- a. en cas d'abus ;
- b. si le membre « Reward Program » n'a pas procédé à l'échange de points au cours des 2 années écoulées.

En cas d'arrêt par Proximus du « Reward Program », les membres disposent d'un délai de 90 jours pour échanger leurs points disponibles, à compter du jour d'expédition de la notification de l'arrêt par Proximus.

ARTICLE 4. RESPECT DE LA VIE PRIVEE

Le lead creator s'engage à :

- obtenir l'accord du client potentiel pour la transmission de ses données à Proximus aux fins d'être contacté pour l'acquisition éventuelle de produits et services et
- à respecter les dispositions de la loi du 8 décembre 1992 relative à la protection de la vie privée en ce qui concerne le traitement des données à caractère personnel.

ARTICLE 5. CONFIDENTIALITE DES INFORMATIONS

Le lead creator est tenu de garder secrètes toutes les informations confidentielles reçues ou transmises à Proximus. Le lead creator n'est pas autorisé à communiquer de telles informations à des tiers sans l'approbation écrite de Proximus. Par "informations confidentielles", on entend toutes les informations, de quelque forme qu'elles soient (orales, écrites, graphiques, électroniques, etc.) concernant Proximus, ses produits et/ou services, ses fournisseurs, ses clients ainsi que les membres de son personnel.