

Conditions générales du Proximus « Reward Program » pour clients

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". Le « lead creator » peut accumuler des points lorsque le lead transmis à Proximus est transformé avec succès en un contrat commercial.

ARTICLE 1. OBJET

Le programme a pour objet le transfert de données de clients potentiels habitant en Belgique, dénommés "leads", par un client ou un employé 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 pas 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.

Le lead creator ne peut créer des leads que lorsqu'il a lui-même un contact personnel avec le client (physiquement ou par téléphone) et que le client a expressément accepté d'être contacté par nos services commerciaux (Proximus Center ou le service Digital Sales & Care). Les listes de clients pour lesquels des leads sont créés ne peuvent en aucun cas être utilisées sans interaction entre le lead creator et le client (potentiel). Dans ce cas, Proximus n'attribuera pas de points au lead creator pour les leads réalisés avec succès.

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, peu importe si le lead a été introduit et la vente réalisée par un Proximus Center ou par un employé de DSC.

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 ». Les points ne sont attribués que si le lead a été créé avant que la commande ne soit introduite dans nos systèmes.

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.

Les points sont attribués pour les produits suivants :

- Produits de base et options pour les clients résidentiels (Domino Points RES & SE)
- Produits de base et options pour les clients professionnels (Points Domino ME & COR)

Vous pouvez trouver la liste des points par produit à la fin de ce document.

- 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 Domino 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 Domino Reward.

Le lead creator a ensuite la possibilité d'échanger ces points sur le site web contre un cadeau de son choix. Les cadeaux physiques seront livrés au domicile du lead creator, pour autant qu'il réside en Belgique. Les chèques et bons d'achat seront, si possible, envoyés sous forme digitale à l'adresse email du lead creator connue par le fournisseur avec lequel Proximus travaille à savoir Arteel.

Les points épargnés et non utilisés expirent après 2 ans - Le lead creator est informé de la date d'expiration des points à différents moments. Cette date d'expiration est indiquée sur la plateforme Domino Reward gérée par Arteel où les points peuvent être échangés

ARTICLE 3. DURÉE

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

En cas d'abus :

- si le membre « Reward Program » n'a pas procédé à l'échange de points au cours des 2 années écoulées.
- si le lead creator est un employé et qu'il quitte l'entreprise, les points resteront disponibles sur la plate-forme, mais comme pour les clients, ils seront liés à l'adresse e-mail personnelle du créateur de leads et non plus à son PERID

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 :

- Respecter les dispositions du Règlement général sur la protection des données 679/2016 ou « RGPD ».

- Agir en tant que responsable du traitement des données et plus spécifiquement du traitement de donnée correspondant au transfert des données personnel à Proximus des personnes éventuellement à contacter. Il est à ce titre responsable de s'assurer de la légalité de cette transmission et dès lors d'obtenir le consentement du prospect pour la transmission à Proximus en vue d'être informé des produits, services, concours et promotions de Proximus, d'informer ces personnes de ces traitements, etc

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.

Domino Points RES & SE

PRODUCT	POINTS
• New Fix Internet	1500
• New TV	1500
• New Mobile Postpaid or Full Control	1500
• New Fix Line	1500
• New Forum/PABX/ Bizz call Connect	1500
• Move (no matter the number of products moved)	1500
• Migration to Fiber / New Fiber	1500
PROXIMUS TV OPTIONS	
Pickx+, Pickx Sports, Pickx Mix, Pickx All Stars (incl Disney+), Pickx All Stars & Sports, Disney+, Adult Try & Buy TV Options	500
Try & Buy TV Options	200
OTHER	
• Office&Go Services	500
• Proximus Cloud	500
• Norton Internet Security	500
• Fiber Vooraanleg, Demand Bundling, Fiber intent	500
• Bizz Booster	500
• Insurances	500
• SecureNet (Try & Buy or full product)	500
• Bizz Internet Guarantee	500
• Migration to VDSL2	500

Domino Points ME & COR

PRODUCT	POINTS
Call Connect	1.500
PABX	6.000
Explore National – Copper	1.500
Explore National - Dedicated Fiber	6.000
Explore National - Shared Fiber	1.500
Explore Value Added Services	500
International Connectivity	500
National P2P Connectivity (BLES)	6.000
Pack for Employees	500
Professional Internet - Copper	1.500
Professional Internet - Shared Fiber	1.500
SD-WAN Connectivity	1.500
SD-WAN Connectivity - Copper	1.500
SD-WAN Connectivity - Dedicated Fiber	6.000
SD-WAN Connectivity - Mobile	1.500
SD-WAN Connectivity - Shared Fiber	1.500
SD-WAN CPE & Services	500
Marketing Numbers	1.500
PSTN Access & Traffic	1.500
VMS - Voice Mgd Services	500
VoIP Access & Traffic	1.500
mass market solutions	1.500
Mobile Voice	1.500

proximus
business