

POUR LES CANDIDATS PARTENAIRES

Faites venir Protiva dans votre région

Nous cherchons un partenaire indépendant par pays ou par région. Il amène des cabinets de gestion et des bailleurs vers Protiva, puis devient leur premier interlocuteur. Cette brochure explique ce que vous recevez de nous, ce que nous attendons de vous et comment nous choisissons.



Ce que nous cherchons

Protiva est une plateforme de gestion immobilière. En dehors des Pays-Bas, nous voulons dans chaque zone un partenaire qui connaît le marché, parle la langue et aide les clients. Nous fournissons le produit, signons les contrats et facturons. Vous amenez les clients et restez à leurs côtés.

Ce que vous faites

Trouver des cabinets et des bailleurs, faire des démos, accompagner la migration des clients et répondre à leurs questions dans leur langue.

Ce que nous faisons

La plateforme, le contrat avec chaque client, toute la facturation, le support de second niveau, votre formation et vos supports.

Ce que vous recevez

Une rémunération mensuelle sur les clients que vous apportez et sur votre zone. Après une période d'essai réussie, la zone est à vous seul.

Ce que cela vous coûte

Rien. Ni droit d'entrée, ni licence, ni formation payante, ni achat minimum.

Protiva en bref

Une plateforme pour tous ceux qui gèrent de l'immobilier : le bailleur qui loue un logement, le cabinet qui gère des centaines de lots et la copropriété d'un immeuble.

Pour les bailleurs

Biens, baux, facturation, documents et entretien au même endroit, avec une connexion bancaire et un plan comptable par portefeuille.

Pour les cabinets de gestion

Un portail dédié à la gestion locative et à la gestion de copropriétés : copropriétaires, assemblées, ordres de travaux et comptabilité de chaque copropriété.

Pour les propriétaires et les voisins

Une offre gratuite avec un panneau d'affichage qui traduit les messages. Dans un immeuble aux propriétaires venus de cinq pays, chacun lit le message dans sa langue.

Pour les prestataires

Les artisans reçoivent leurs ordres de travaux dans leur propre portail et dans une application, et tiennent le propriétaire informé avec des photos.

- ✓ Le portail en 24 langues, avec des applications pour iOS et Android
- ✓ Une IA qui lit le courrier et les factures, trie les signalements et répond aux questions avec le document source
- ✓ Toutes les données et tout le traitement par IA restent dans l'Union européenne
- ✓ Des prix publics par bien, sans frais de mise en service et sans prix par utilisateur

— LE MODÈLE

Qui fait quoi

Vous n'êtes pas revendeur. Le client souscrit son abonnement auprès de Protiva B.V. et nous paie directement. Vous êtes une entreprise indépendante qui apporte et accompagne des clients pour nous.

Le partenaire

- cherche des cabinets, des bailleurs et des copropriétés dans sa zone
- fait des démos et accompagne les clients depuis leur logiciel actuel
- répond aux questions d'utilisation, dans la langue du pays
- propose et accompagne les créateurs et ambassadeurs de sa zone
- nous dit ce dont le marché a besoin

Protiva

- développe et maintient la plateforme
- signe le contrat avec chaque client et facture
- règle les bugs, les pannes et les questions de facturation
- vous forme et vous fournit un environnement de démonstration et des supports
- vous présente sur protiva.eu comme partenaire de votre zone

Vous pouvez facturer vous-même à un cabinet la migration, la mise en place et la formation, à votre propre tarif. Nous n'y sommes pas partie.

— VOTRE RÉMUNÉRATION

Trois parts, chacune pour autre chose

Chaque mois, vous recevez un relevé avec une ligne par client : quel client, quelle part et quel montant. Vous pouvez vérifier chaque ligne.

1**Pour ce que vous apportez**

Sur les clients que vous ou vos créateurs avez apportés, pendant les premières années après le début de leurs paiements, où qu'ils habitent. Cette part continue quand notre collaboration prend fin. Hors de votre zone, seuls comptent votre code, votre lien ou une attribution par nos soins sur preuves.

2**Pour votre zone**

Sur tous les clients qui paient dans votre zone, y compris ceux qui s'inscrivent seuls ou arrivent par nos propres campagnes. Cette part commence avec votre exclusivité et dure tant que vous la conservez.

3**Pour votre support**

Un montant fixe par client payant de votre zone que vous accompagnez, dans un contrat séparé. Il paie le travail de premier niveau et s'arrête quand ce travail s'arrête. Les comptes gratuits ne comptent pas.

QUAND VOUS RECEVEZ LES MONTANTS

Les montants varient selon la zone. Si nous vous invitons à un premier entretien, vous recevez au préalable une proposition personnelle avec les montants, la période d'essai et un exemple chiffré pour votre zone, avec ses hypothèses. Ce qui s'applique au final figure dans le projet de contrat. Vous le recevez avec un document d'information.

CE QUE VOUS NE PAYEZ JAMAIS

Ni droit d'entrée, ni redevance de licence, ni participation à la formation ou au marketing, ni achat de licences. Nous ne retenons rien non plus sur votre rémunération. Vous gagnez uniquement sur des clients qui paient, jamais sur le recrutement d'autres partenaires.

— CE QUE NOUS ATTENDONS

Nous demandons beaucoup, et préférons le dire maintenant

Un partenaire qui reste immobile nous coûte une zone entière, et nous ne la récupérons pas simplement avec le partenaire suivant. Ce sont donc des conditions, pas des souhaits.

Une entreprise dans votre zone

Une entreprise immatriculée dans le pays. Pour un pays entier, une société dotée de sa propre organisation ; pour une région, vous pouvez aussi être indépendant.

La connaissance du marché

Vous savez comment fonctionnent un cabinet de gestion, une copropriété et un bailleur, et vous connaissez des gens dans ce milieu.

La langue

Vous parlez la langue de vos clients. Avec nous, vous travaillez en anglais ou en néerlandais.

Le premier niveau

Les clients de votre zone vous appellent et vous écrivent, les jours ouvrés et dans le délai de réponse convenu. Après chaque échange, nous leur demandons nous-mêmes s'ils sont satisfaits.

Migrer sans nous

La démo, la mise en place et la migration vous reviennent. Après la période d'essai, vous faites passer un cabinet à Protiva en une semaine sans avoir besoin de nous.

Des résultats

Après la période d'essai, nous convenons d'objectifs annuels. Vous y travaillez dès la première semaine, pas à partir du moment où le contrat devient exclusif.

De quoi tenir

La première année rapporte peu, car votre rémunération croît avec vos clients. Vous disposez de fonds propres ou d'une autre activité pour tenir.

Nos règles

Vous suivez notre code de conduite, utilisez uniquement nos supports et notre grille tarifaire, et ne promettez rien que le produit ne fait pas.

LÀ OÙ NOUS DISONS NON

- ✗ Un candidat sans entreprise dans la zone
- ✗ Un candidat qui vend un logiciel de gestion immobilière d'un autre éditeur
- ✗ Un gestionnaire qui veut surtout nous amener ses propres clients
- ✗ L'exclusivité dès le premier jour

LA SÉLECTION

Comment nous choisissons

Nous choisissons un partenaire par zone. Cela prend du temps, et c'est voulu : un mauvais choix vous coûte une année et nous coûte une zone.

1

Candidature

Le formulaire sur protiva.eu. Nous lisons chaque candidature nous-mêmes.

2

Premier entretien

Un appel de 45 minutes avec une démo. Au préalable, vous recevez notre proposition avec les montants.

3

Votre plan

Vous rédigez un plan pour les douze premiers mois.

4

Les vérifications

Deux références, un extrait du registre du commerce, et le projet de contrat avec le document d'information.

5

La période d'essai

Six à douze mois de collaboration, sans exclusivité pour l'instant.

6

Exclusif

Si vous atteignez les objectifs de la période d'essai, la zone est à vous.

Ce que contient votre plan

- quels clients vous approchez en premier, et pourquoi ceux-là
- comment vous les atteignez : votre réseau, des visites, des salons, l'organisation professionnelle
- qui fait le travail, et combien de temps ils y consacrent
- combien de cabinets vous voulez avoir fait passer à Protiva après trois, six et douze mois
- comment vous financez les premiers mois

— ESSAI ET EXCLUSIVITÉ

L'exclusivité se mérite

Le problème le plus connu des partenaires exclusifs est celui qui s'assoit sur sa zone. C'est pourquoi chaque zone commence par une période d'essai, et l'exclusivité reste liée aux résultats.

6 À 12 MOIS

Essai

Sans exclusivité pour l'instant. Vous percevez déjà une rémunération sur les clients que vous apportez et accompagnez. Nous menons les premières démos ensemble.

EN CONTINU

Exclusif

La zone est à vous. Vous percevez aussi la rémunération sur tous les clients payants de votre zone, et nous vous présentons sur protiva.eu.

APRÈS DEUX ANNÉES D'OBJECTIFS MANQUÉS

Retour au non-exclusif

Ce n'est pas un renvoi. Vous conservez votre contrat et votre rémunération sur vos propres clients. L'exclusivité et la rémunération pour la zone prennent fin.

Sur quoi portent les objectifs

- de nouveaux cabinets payants et un nouveau chiffre d'affaires mensuel dans votre zone
- combien de clients restent, avec 80 % comme plancher
- le niveau de satisfaction des clients, avec 80 % de satisfaits comme plancher, mesuré par nous
- des objectifs fixés à l'avance, revus à la baisse quand le manque vient de nous, par exemple une panne ou une fonction qui n'est pas arrivée

— ZONES

Où nous cherchons des partenaires

Nous cherchons des partenaires dans tous les pays où il y a de l'intérêt. Une zone est un réseau de clients que vous pouvez visiter : dans un petit pays, le pays entier ; dans un grand pays, une région. Si cela se passe bien, vous avez la priorité sur une zone voisine encore libre.



Schéma, pas à l'échelle. Les nombres sont les deux premiers chiffres du code postal.

Exemple : l'Espagne

Nous découpons ainsi chaque grand pays en régions, y compris l'Allemagne, la France et l'Italie. En Espagne, nous commençons ici :

Costa Blanca · province d'Alicante, en premier

Costa del Sol · province de Málaga, en premier

Costa Brava et Catalogne · Gérone, Barcelone et Tarragone, ensuite

Valence, les Baléares, les Canaries et Madrid suivront plus tard.

Les Pays-Bas, nous les couvrons nous-mêmes : nous n'y cherchons pas de partenaire.

Partout où il y a de l'intérêt

Posez votre candidature, même si votre pays n'est pas encore sur notre site. Lors du premier entretien, nous choisissons ensemble la zone qui vous convient.

Ce dont votre pays a besoin, nous le construisons

Votre pays exige-t-il quelque chose que Protiva ne fait pas encore, comme un format d'adresse propre, un terme local ou une manière de facturer obligatoire ? Nous le développons pendant que nous finalisons le contrat. Vous connaissez le pays et nous dites ce qu'il faut.

FACE AUX CLIENTS

Comment vous vous présentez

Un client doit toujours savoir avec qui il signe. C'est pourquoi les mêmes mots figurent partout.

VOTRE NOM

Partenaire agréé Protiva pour votre zone, une entreprise indépendante. Le client signe son contrat avec Protiva B.V.

CE QUE VOUS N'ÊTES PAS

Bureau, agence ou représentant de Protiva. Juridiquement, vous n'êtes rien de tout cela, et un client le lit comme une promesse faite en notre nom.

Ce qui reste à Protiva

- les noms de domaine contenant Protiva, et le numéro de téléphone de notre site
- les contrats avec les clients, leurs données et leurs factures
- les créateurs et ambassadeurs de votre zone, que nous contractons et payons

- le nom : Protiva n'apparaît ni dans le nom de votre société, ni dans votre domaine, ni dans vos comptes sur les réseaux sociaux

Vous travaillez sous votre propre nom commercial et depuis votre propre domaine, avec notre logo de partenaire selon notre charte graphique.

— CODE DE CONDUITE

Comment nous abordons les clients

- ✓ Chaque contact commence par votre nom, par le fait que vous agissez pour le compte de Protiva B.V. et par la manière de s'y opposer.
- ✓ Pas d'e-mails ni de messages non sollicités là où la loi de votre pays l'interdit. Vous recevez les règles de chaque pays par écrit.
- ✓ Aucune rémunération au gestionnaire d'un client. Si un gestionnaire veut quelque chose pour ses copropriétés, la remise va à la copropriété.
- ✓ Uniquement nos supports et notre grille tarifaire. Vous ne promettez rien que le produit ne fait pas et ne citez pas de concurrents.
- ✓ Vous ne consultez les données d'un client qu'avec son accord, via l'accès que nous fournissons à cet effet.
- ✓ Une tromperie, du spam ou une fuite de données sont un motif d'arrêt immédiat.

— CANDIDATURE

Pourquoi êtes-vous le partenaire de votre région ?

Posez votre candidature avec le formulaire sur protiva.eu. Nous vous interrogeons sur votre zone, votre entreprise et votre expérience. Surtout, nous voulons savoir pourquoi c'est vous : votre réseau, votre plan pour la première année et la manière dont vous la financerez. Comptez un quart d'heure.

Des questions avant de postuler ? Écrivez à info@protiva.eu.



Scannez le code ou rendez-vous sur **protiva.eu/devenir-partenaire**

Cette brochure est une information et non une offre. Ce qui s'applique figure dans le contrat et le document d'information que vous recevez avant la signature.