CONDITIONS GÉNÉRALES DE VENTE, OFFRE SCALING, OUTILS INCLUS

Conditions générales de vente, Offre Scaling, outils inclus

Acceptation préalable à la souscription · Stripe ou virement bancaire

Version en vigueur au 10 novembre 2026, 14 h 50 · Vous pouvez conserver et imprimer ce document.

Ces conditions s'appliquent uniquement à l'Offre Scaling, outils inclus, souscrite à partir du 10 novembre 2026, 14 h 50. Pour cette offre, elles remplacent entièrement les conditions générales de vente du site beyoursales.com, qui ne s'appliquent qu'aux offres Starter, Starter Ads et Pro. « Nous » désigne Beyoursales, « vous » le Client.

Nos engagements concrets. Voici ce qu'on s'engage à faire pour vous. Les articles ci-dessous précisent chaque point et font foi.

Satisfait ou remboursé après la présentation. Si l'approche ne vous convient pas, un e-mail dans les 48 heures qui suivent la visio où nous vous présentons votre système, et on vous rembourse intégralement les sommes versées. Sans justification de motif, dès lors que vous avez joué le jeu : présence aux rendez-vous et accès transmis dans les délais.

Sans engagement. Abonnement mensuel résiliable à tout moment depuis Stripe ou par simple e-mail (pour les paiements par virement). Vous restez libre à 100 %.

Le système vous appartient. Une fois la première mensualité réglée, l'ensemble du système d'acquisition (séquences, workflows, listes) est votre propriété, même après résiliation. On vous le remet à votre départ.

Garantie de prix sur 10 rendez-vous qualifiés par mois. À partir du mois qui suit le lancement, chaque rendez-vous qualifié manquant sous 10 dans le mois vous fait 290 € HT de moins sur votre facture suivante, dans la limite du prix d'un mois (article 6). Elle suppose que ce que nous prospectons pour vous s'est déjà vendu au moins 50 000 € HT sur les 12 mois avant votre souscription (article 6.8).

Growth Manager dédié. Un référent dédié tout au long de la prestation, plus un rapport hebdomadaire pour suivre l'évolution.

Outils inclus. Nous prenons en charge vos outils d'acquisition : aucun frais à côté. Ils vous appartiennent à la fin de l'accompagnement.

En cochant la case lors du paiement (ou en signant le devis), vous acceptez ces Conditions. Avec votre lien de paiement ou votre devis, elles forment tout notre accord pour l'Offre Scaling, outils inclus. Seul l'écrit compte : une promesse orale ne nous engage pas, demandez-nous de l'ajouter à votre devis ou à un avenant signé par nous. Si le devis et ces Conditions se contredisent, le devis l'emporte pour le prix et les options.

1. Objet

Les présentes conditions générales de vente (ci-après les « Conditions ») définissent les modalités d'utilisation des services d'installation et de gestion de systèmes d'acquisition commerciale fournis par Beyoursales SARL (RCS Paris 937 880 805, 60 Rue François 1er, 75008 Paris) au Client professionnel, dans le cadre de l'Offre Scaling, outils inclus (les « Prestations »), sous la forme d'un abonnement mensuel réglé par carte bancaire via Stripe ou par virement bancaire.

2. Souscription et abonnement

La souscription prend la forme d'un abonnement mensuel sans engagement, renouvelé chaque mois à la date anniversaire de la souscription, selon l'un des deux modes de paiement suivants choisi par le Client :

- **Stripe (carte bancaire)**. Prélèvement automatique mensuel sur la carte enregistrée par le Client. Mise à jour des informations de paiement et gestion de l'abonnement directement depuis l'espace Stripe.
- **Virement bancaire**. Facture mensuelle émise par Beyoursales et transmise par e-mail. Règlement par virement aux coordonnées bancaires communiquées, dans un délai de 7 jours après réception de la facture.

L'abonnement est renouvelé tacitement chaque mois jusqu'à annulation par l'une des parties. L'accès aux Prestations est activé dès validation du paiement de la première mensualité, quel que soit le mode de paiement.

Votre prix mensuel est celui de votre lien de paiement ou de votre devis, hors taxes, outils d'acquisition compris (article 7). Il ne change pas sans une notification écrite au moins 30 jours avant le renouvellement concerné, et vous pouvez résilier avant. Un « mois d'abonnement » correspond à la période couverte par chaque facture mensuelle.

3. Annulation et résiliation

Vous pouvez arrêter quand vous voulez, sans avoir à vous justifier.

Un simple e-mail à contact@beyoursales.com suffit. Envoyez-le au moins 72 heures avant la date de renouvellement de votre abonnement, le temps que nous l'arrêtions. Si vous réglez par Stripe, vous pouvez aussi le faire vous-même depuis votre espace, comme vous préférez.

Votre accès reste actif jusqu'à la fin du mois que vous avez déjà réglé. Le mois entamé n'est pas remboursé au prorata, sauf si vous utilisez la garantie « Satisfait ou remboursé » de l'article 5.

Si votre message nous arrive moins de 72 heures avant le renouvellement, le mois suivant reste dû, que vous payiez par carte ou par virement, et votre annulation s'applique à la fin de ce mois.

Depuis votre espace Stripe, l'arrêt est pris en compte tout de suite pour le renouvellement suivant. Aucun autre préavis et aucun frais de sortie ne s'appliquent. À votre départ, nous vous remettons votre système et vos outils d'acquisition (articles 7 et 8) ; leurs abonnements ne sont à votre charge que si vous choisissez de les garder.

De notre côté, nous jouons franc jeu : si, après au moins quatre semaines de prospection, les réponses du marché montrent que votre offre et votre cible ne permettent pas d'obtenir des rendez-vous, nous pouvons arrêter l'abonnement. Nous vous l'annonçons par e-mail, résultats à l'appui. L'arrêt prend effet à la fin du mois d'abonnement qui suit celui de l'annonce, pendant lequel nous prospectons jusqu'au bout. Ce dernier mois est facturé après son décompte, déduction faite des réductions dues (il peut être à zéro). Le système reste à vous (article 8) et aucune autre somme n'est due de part et d'autre.

4. Engagement de Beyoursales

Beyoursales s'engage à fournir au Client une prestation structurée comprenant notamment :

- l'installation, le paramétrage et la gestion opérationnelle d'un système d'acquisition adapté à l'offre choisie ;

- les actions de prospection par LinkedIn, e-mail et appels téléphoniques, pour obtenir des rendez-vous directement dans l'agenda du Client ;
- la mise à disposition d'un Growth Manager dédié ;
- la fourniture de rapports hebdomadaires d'évolution ;
- l'accès aux outils, modèles et plateformes mis à disposition.

Beyoursales appelle au nom du Client, avec son mandat limité aux présentes Conditions, des professionnels contactés pour leurs fonctions : elle se présente et nomme le Client dès le début de l'appel, appelle à des horaires raisonnables et jamais le week-end, n'appelle pas un numéro qu'elle sait être celui d'un particulier, présente un numéro conforme à la réglementation et ne recontacte plus, sur aucun canal, une personne qui s'y oppose.

Beyoursales est tenue à une obligation de moyens, à l'exclusion de toute obligation de résultat, les garanties applicables étant strictement encadrées par les présentes Conditions.

Le Client reste responsable de son offre, de sa cible et des informations qu'il fournit : il confirme vendre à des professionnels, pour un sujet lié à leurs fonctions, hors des secteurs où la prospection est interdite ou limitée (par exemple rénovation énergétique, logement, CPF). Beyoursales peut refuser ou faire modifier un message, un script ou une cible qui lui paraît non conforme ou risqué pour les comptes du Client, sans que ce soit un manquement ; le délai pris pour modifier un élément refusé compte comme une condition non remplie (article 6.5). Le Client répond du contenu qu'il valide dans son canal Slack (messages, scripts, cible). Les réclamations de tiers dues à son offre, à sa cible ou à ses informations sont à sa charge ; celles dues à un manquement de Beyoursales aux règles ci-dessus sont à la charge de Beyoursales, dans les limites de l'article 10.

Validation de vos messages. Aucun message de prospection n'est envoyé sans votre accord : le positionnement, les messages de prospection, les séquences et les scripts d'appel vous sont soumis dans votre canal Slack et validés par vous, par écrit (message dans ce canal ou e-mail), avant tout envoi. Toute modification importante suit la même règle : nouvelle cible, nouvel angle, nouveau message ou nouvelle séquence. Les variantes de test (objet, accroche) vous sont soumises avec le message, pour une seule validation. Ne demandent pas de nouvelle validation : les corrections mineures (orthographe, mise en forme, horaires d'envoi) et la personnalisation de chaque message à partir d'un modèle validé (prénom, société, accroche). Les réponses aux prospects suivent le ton et les consignes que vous validez avant le lancement ; vous pouvez les relire et nous demander de les corriger à tout moment. Nous ne prenons en votre nom aucun engagement de prix, de délai ou de contrat.

Une fois validé, un message engage le Client sur l'exactitude des informations qui le concernent (références, chiffres, résultats). Le temps d'attente de sa validation repousse d'autant le lancement. Si les éléments du lancement ne sont toujours pas validés trente (30) jours après la première soumission, ce retard est considéré comme venant du Client au sens de l'article 5.

Protection de votre compte LinkedIn. Nous mettons en œuvre les moyens raisonnablement nécessaires pour limiter le risque de restriction de votre compte : plafonds d'envoi quotidiens et hebdomadaires prudents, montée en volume progressive, rythme régulier. Ce risque ne peut jamais être totalement exclu : LinkedIn encadre l'usage des outils d'automatisation et décide seul. Dès que nous avons connaissance d'un signal de LinkedIn (vérification, restriction temporaire, alerte d'activité), ou que vous nous le signalez, nous suspendons les actions LinkedIn sur votre compte, nous vous prévenons dans les deux jours ouvrés et nous

ne reprenons qu'à un rythme réduit, avec votre accord. Merci de nous transmettre sans délai toute alerte reçue de LinkedIn. Pendant une suspension ou l'attente de votre accord, LinkedIn compte comme un canal limité (article 6.6).

5. Garantie « Satisfait ou remboursé » après la présentation de votre système

Avant les premiers envois, nous vous présentons votre système d'acquisition en visio : votre ciblage et vos messages (pour une offre publicitaire, vos publicités). C'est la visio de présentation.

Si l'approche ne vous convient pas, vous pouvez, sans avoir à justifier de motif, demander le remboursement intégral des sommes versées à la date de la demande, par e-mail à contact@beyoursales.com, dans les 48 heures qui suivent l'heure de fin prévue de cette visio (celle de votre invitation). Passé ce délai, la garantie s'arrête, que les premiers envois soient partis ou non, même si vous nous avez demandé d'attendre.

Conditions de mise en œuvre :

- seul un e-mail à contact@beyoursales.com compte : un message sur Slack, LinkedIn ou WhatsApp ne suffit pas ;
- si nous reportons la visio, le délai part de celle qui a lieu ; si vous la manquez, nous la reprogrammons une fois, et si vous manquez aussi la seconde, elle compte comme tenue à l'heure prévue ;
- les outils d'acquisition pris en charge par Beyoursales sont supprimés avec le système (articles 7 et 8) ;
- le remboursement intervient sous trente (30) jours à compter de la réception de la demande, par le même canal que le paiement initial (remboursement Stripe ou contre-virement) ;
- en contrepartie, le système d'acquisition installé par Beyoursales est supprimé et ne peut plus être réutilisé.

La garantie ne s'applique pas lorsque la visio de présentation n'a pu intervenir dans les conditions et le calendrier prévus du fait du Client, notamment en cas de retard dans la transmission des accès ou des informations nécessaires, ou d'absence aux autres rendez-vous planifiés. Le retard ainsi imputable au Client mobilisant les équipes de Beyoursales, il ne peut ouvrir droit à remboursement. Aucune autre promesse de remboursement n'engage Beyoursales, sauf accord écrit d'un de ses dirigeants.

6. Garantie de prix liée aux rendez-vous

6.1 Ce que nous garantissons

Nous garantissons le prix, pas un nombre de rendez-vous (article 4). Le seuil est de 10 rendez-vous qualifiés par mois d'abonnement (« mois » dans cet article). Le lancement est le jour où partent les premiers envois et appels, après votre validation. La garantie démarre au mois qui suit le lancement, le premier « mois couvert », et au plus tard au 3e mois, sauf retard de votre côté. Nous ne forçons jamais les limites d'usage convenues avec vous (volumes d'envoi et d'appels) pour atteindre le seuil, et la réduction s'applique alors normalement. La garantie suppose que ce que nous prospectons pour vous se vend déjà (article 6.8).

6.2 Rendez-vous qualifié

Un rendez-vous est qualifié quand il est inscrit dans votre agenda, par l'un des trois canaux, avec une personne qui correspond à votre cible, celle fixée lors du rendez-vous de cadrage de l'offre avec votre Growth Manager à partir de votre formulaire d'offre, ou sa dernière version validée par écrit depuis : on regarde les critères de la cible (fonction, secteur, taille, zone), pas l'intérêt ni le budget du prospect. Il compte

dans le mois où il est inscrit, jusqu'au décompte (article 6.4), une seule fois s'il est reprogrammé, et qu'il ait lieu ou non : une fois pris, c'est vous qui le confirmez, le relancez et y êtes présent. Son statut est figé à la date du décompte. Ne comptent pas : un rendez-vous annulé par le prospect avant le décompte et non reprogrammé, un prospect que vous nous aviez signalé par écrit comme déjà en relation avec vous, un second rendez-vous avec la même personne dans le mois.

6.3 Réduction de prix

Sous le seuil (10, ou le seuil réduit des articles 6.5 et 6.6, cumulés et arrondis à l'entier le plus proche), chaque rendez-vous manquant réduit de 290 € HT la première facture émise après le décompte (votre « facture suivante »), dans la limite du prix mensuel hors taxes. La réduction s'applique sur cette facture, puis sur les suivantes si elle la dépasse, ou se déduit d'une somme que vous nous devriez. Elle n'est jamais versée en argent : s'il n'y a plus de facture à venir, le reste n'est pas remboursé. Les rendez-vous en plus ou en moins ne se reportent pas d'un mois sur l'autre, et aucune réduction n'est due sur un mois remboursé au titre de l'article 5.

> **Exemple**
>
> Au 2e mois, 6 rendez-vous qualifiés : il en manque 4, soit 4 x 290 € HT = **1 160 € HT de moins sur votre facture suivante**.

6.4 Décompte

Trois jours avant la fin de chaque mois couvert, nous arrêtons le décompte et vous l'envoyons par e-mail ; les rendez-vous inscrits après comptent pour le mois suivant. Vous pouvez suivre le total à tout moment dans votre dashboard, y compris pour décider de résilier en connaissance de cause (article 3). Un rendez-vous mal compté ? Écrivez-nous sous 15 jours à compter de l'envoi, à contact@beyoursales.com, en indiquant les rendez-vous et le motif. Sans retour, le décompte est considéré comme accepté, sauf erreur que vous démontrez. À défaut d'accord, les données datées du dashboard et de votre agenda font référence, et une erreur avérée est corrigée sur la première facture non encore émise. Ne supprimez ni ne modifiez nos rendez-vous dans votre agenda sans nous prévenir.

6.5 Ce que nous attendons de vous

La garantie s'applique tant que votre abonnement est actif, et à condition que vous suiviez le parcours habituel :

- le rendez-vous d'installation avec nous (1 h 30), où nous créons vos outils d'acquisition (article 7) ;
- le formulaire d'offre, puis le rendez-vous de cadrage de l'offre avec votre Growth Manager, qui fixe votre cible ; vous nous signalez par écrit les clients et prospects à exclure ;
- la validation de vos messages et scripts dans votre canal Slack, sous 48 heures ouvrées ;
- un agenda (Calendly) avec assez de créneaux pour 10 rendez-vous par mois ;
- pas de demande de suspension ni de réduction de la prospection, de la cible ou des volumes.

Sinon, ou en cas d'impayé de plus de 7 jours ou de suspension des Prestations (article 9), le seuil de 10 baisse au prorata des jours concernés.

6.6 Canal limité par une plateforme

Si une plateforme limite ou bloque un canal (compte LinkedIn restreint, boîte ou domaine suspendu, numéro bloqué), chaque canal vaut un tiers du seuil, compté pour la part du mois où il a fonctionné : LinkedIn restreint la moitié du mois, le seuil passe à 8. Cette baisse, comme l'exonération de l'article 10, ne joue pas si le blocage vient d'un manquement de notre part aux limites d'usage convenues. Le décompte mentionne toute limitation retenue.

6.7 Nature de la réduction

Cette réduction est un ajustement du prix selon les rendez-vous obtenus, ni pénalité ni indemnité, hors du plafond de l'article 10. Quand l'article 6.8 est rempli, elle vous est due automatiquement, sans faute ni préjudice à prouver, et c'est la seule somme due au titre du nombre de rendez-vous ; elle ne limite pas notre responsabilité pour nos autres manquements, dans les limites de l'article 10, qui ne valent pas en cas de faute lourde ou dolosive.

6.8 Une offre qui se vend déjà

Notre métier est d'accélérer une offre qui se vend déjà. La garantie de l'article 6 ne s'applique donc que si le produit ou le service que nous prospectons pour vous a déjà réalisé au moins 50 000 € HT de ventes facturées, nettes d'avoirs, sur les 12 mois avant votre souscription (ou depuis sa première vente, si elle est plus récente). Les ventes à une société liée à vous ne comptent pas ; le nombre de clients importe peu. Un produit ou un service renommé garde ses ventes ; un produit ou un service vraiment nouveau part de zéro, y compris si vous nous demandez ensuite de le prospecter.

Vous indiquez ce montant dans votre formulaire d'offre, et nous vous confirmons par écrit, après le rendez-vous de cadrage et avant le lancement, si la garantie s'applique. Sans montant indiqué, elle ne s'applique qu'à partir du mois qui suit votre réponse. Jusqu'à la fin du 2e mois couvert, nous pouvons vous demander une preuve (attestation de votre expert-comptable ou liste de vos factures, gardées confidentielles) : la réduction attend votre preuve, et sans preuve sous 15 jours, la garantie ne s'applique pas. Un montant déclaré faux supprime la garantie, et les réductions déjà faites sont reprises sur votre facture suivante. Sans cette garantie, rien d'autre ne change : même prix, abonnement sans engagement (article 3) et satisfait ou remboursé après la présentation de votre système (article 5).

7. Outils d'acquisition pris en charge par Beyoursales

Les Prestations s'appuient sur des outils d'acquisition. Beyoursales les prend en charge : leurs abonnements et leurs frais d'utilisation, pour un usage normal correspondant aux volumes de l'offre, sont compris dans le prix de l'abonnement, sans frais supplémentaires pour le Client. Tout usage au-delà (crédits, numéros ou outils supplémentaires demandés par le Client) fait l'objet d'un accord écrit préalable.

Ces outils sont créés et paramétrés pour le Client. À la remise du système (article 8), Beyoursales les lui transmet avec leur contenu, par transfert du compte lorsque l'éditeur le permet, sinon par export des données et des contenus. Beyoursales continue de payer leurs abonnements jusqu'à la réponse du Client ou, à défaut, jusqu'à leur résiliation ; ensuite, ils sont payés par le Client s'il souhaite continuer à les utiliser. Il le dit à Beyoursales sous quinze (15) jours après la remise. Sans réponse, Beyoursales le lui rappelle par écrit et, sans réponse sous sept (7) jours, les résilie. Exception : en cas d'activation de la garantie « Satisfait ou remboursé » de l'article 5, ils sont supprimés avec le système, en contrepartie du remboursement.

Les appels ne sont enregistrés que si vous le décidez et que la personne en est informée.

8. Propriété du système et savoir-faire

Le système d'acquisition installé par Beyoursales (séquences, paramétrages, workflows, listes de prospects) appartient au Client dès lors qu'il a réglé sa première mensualité. Les outils d'acquisition de l'article 7 lui sont transmis à la fin du contrat. Quand l'abonnement s'arrête, le Client conserve l'accès et la propriété de son système.

Ce système comprend ce qui est créé spécifiquement pour le Client ou avec lui : son positionnement, ses messages, ses séquences, ses publicités, ses workflows paramétrés dans ses outils et les listes des prospects contactés pour ses campagnes. Le Client peut les utiliser, les modifier et les faire utiliser pour son activité, par qui il veut (un salarié, un autre prestataire), librement et sans limite de durée : les droits sur ces contenus (reproduction, représentation, adaptation) lui sont cédés pour tous supports et pour toute la durée des droits. Seule limite : ne pas les revendre ni les diffuser à d'autres entreprises comme modèles.

À la fin du contrat, une fois les sommes échues réglées, Beyoursales remet au Client sous quinze (15) jours une version exploitable de son système : messages et séquences en document texte, listes des prospects contactés en fichier tableur (CSV), workflows exportés depuis ses outils ou, si l'export n'est pas possible, décrits étape par étape, ainsi que les accès de ses outils d'acquisition (article 7). Une fois les listes remises, le Client est seul responsable de l'usage des données de ses prospects, dans le respect du RGPD et des conditions des fournisseurs de données.

Exception : en cas d'activation de la garantie « Satisfait ou remboursé », le système est supprimé par Beyoursales en contrepartie du remboursement. Aucune remise n'est alors due.

Les méthodes, frameworks, contenus opérationnels, outils internes et savoir-faire mis à disposition par Beyoursales restent sa propriété exclusive et sont concédés au Client pour un usage interne uniquement, non transférable. Ils ne font pas partie du système du Client.

Pendant la durée du contrat et pendant six (6) mois après sa fin, le Client s'engage à ne pas reproduire, revendre ou diffuser à des tiers les éléments fournis par Beyoursales (méthodes, frameworks, contenus et outils ci-dessus), et à ne pas chercher à embaucher ni à engager directement un membre de l'équipe Beyoursales avec qui il a travaillé, sauf réponse à une annonce publique. La restriction de reproduction ne vise pas le système du Client.

9. Échec ou retard de paiement

En cas d'incident de paiement (échec de prélèvement Stripe ou virement non reçu) non régularisé sous un délai de sept (7) jours, Beyoursales se réserve le droit de suspendre l'accès aux Prestations jusqu'à régularisation complète.

Conformément à l'article L441-10 du Code de commerce, toute somme non réglée à l'échéance entraîne de plein droit, dès le lendemain et sans rappel, des pénalités de retard calculées à trois fois le taux d'intérêt légal en vigueur, ainsi qu'une indemnité forfaitaire de 40 € pour frais de recouvrement. Aucun escompte n'est accordé en cas de paiement anticipé.

10. Limitation de responsabilité

Beyoursales ne peut être tenue responsable des interruptions, restrictions ou limitations d'un compte ou outil résultant d'une décision d'une plateforme tierce (LinkedIn, plateformes d'e-mail, régies publicitaires, etc.).

Ces plateformes ne publient pas tous leurs seuils et décident seules : une restriction ou une suspension d'un compte n'est donc pas, en soi, un manquement de Beyoursales. Cette exonération ne joue pas si

Beyoursales n’a pas respecté ses propres engagements de protection des comptes prévus aux présentes Conditions ; sa responsabilité peut alors être engagée, dans la limite du plafond ci-dessous.

La responsabilité totale et cumulée de Beyoursales, toutes causes confondues, est strictement limitée au montant des sommes effectivement perçues au titre des trois (3) derniers mois précédant le fait générateur.

Beyoursales ne répond pas des dommages indirects (perte de chiffre d’affaires, de clientèle ou d’opportunités). Ces limites ne valent pas en cas de faute lourde ou dolosive.

11. Confidentialité et données personnelles

Confidentialité, dans les deux sens. Chaque partie garde confidentielles les informations non publiques reçues de l’autre (offre, clients, prix, chiffres, méthodes, échanges, accès), pendant le contrat et trois (3) ans après sa fin. Elle ne les utilise que pour exécuter le contrat et ne les partage qu’avec ceux qui en ont besoin pour cela : son équipe, ses prestataires et les fournisseurs des outils et services techniques utilisés (envoi, hébergement, messagerie, automatisation), tenus à une obligation de confidentialité. Beyoursales peut utiliser des résultats agrégés et anonymisés, sans le nom du Client, pour améliorer ses services ; citer le nom du Client ou publier son témoignage suppose son accord écrit. Ne sont pas visées les informations déjà publiques, déjà connues de la partie qui les reçoit, ou dont la communication est imposée par la loi ou par une autorité.

Les données personnelles du Client sont traitées conformément au RGPD et à la Politique de Confidentialité de Beyoursales.

Les données de paiement par carte bancaire sont collectées et traitées exclusivement par Stripe Payments Europe, Ltd. (Dublin, Irlande), en qualité de responsable de traitement pour ces données. Beyoursales n’a accès à aucune donnée bancaire du Client. Pour les paiements par virement, les coordonnées bancaires du Client ne sont collectées ni conservées par Beyoursales.

Pour vos campagnes, vous êtes responsable de traitement des données de vos prospects (données professionnelles : identité, fonction, entreprise, coordonnées, échanges) et Beyoursales agit comme sous-traitant au sens de l’article 28 du RGPD, pendant l’abonnement et pour votre seule prospection : rechercher, enrichir, conserver et utiliser ces données pour vos campagnes et le suivi des réponses. À ce titre, Beyoursales n’agit que sur vos instructions documentées (y compris pour tout transfert hors Union européenne) et vous alerte si une instruction lui paraît illégale ; protège les données (confidentialité, accès nominatifs, sauvegardes chiffrées) ; n’engage un autre sous-traitant que sous les mêmes obligations, après vous en avoir informé dans votre canal Slack, avec droit d’objection (la liste figure dans la Politique de Confidentialité) ; vous aide à répondre aux demandes des personnes (transmises sous 2 jours ouvrés) ; vous notifie toute violation de données dans les meilleurs délais ; vous permet de vérifier ces engagements ; et, à la fin, restitue puis supprime les données comme prévu ci-dessous. Elle nomme le Client dans ses messages, ne recontacte plus, sur aucun canal, une personne qui s’y oppose, et ne réutilise jamais vos échanges avec vos prospects. La propriété du système (article 8) s’exerce dans le respect des droits des personnes et des conditions des fournisseurs de données.

À la fin du contrat (dernier jour du mois réglé), Beyoursales coupe ses accès à vos comptes et outils au plus tard sept (7) jours après la remise de votre système (article 8) (les outils d’acquisition suivent les délais de l’article 7) ou, si aucune remise n’est due, après la fin du contrat. Dans les soixante (60) jours qui suivent la fin du contrat, elle supprime les données de vos campagnes (listes, échanges avec vos prospects) et vos identifiants. Restent conservés les éléments que la loi impose ou autorise : factures et pièces comptables,

preuves de l'acceptation et de l'exécution du contrat, liste des personnes ayant demandé à ne plus être contactées. Les sauvegardes techniques s'effacent selon leur cycle normal, sous quatre-vingt-dix (90) jours, et ne sont pas réutilisées. Les coordonnées professionnelles que Beyoursales détient pour son propre compte, issues de sources publiques et de ses fournisseurs, restent régies par sa Politique de Confidentialité.

12. Force majeure

Aucune des parties ne pourra être tenue responsable d'un manquement résultant d'un cas de force majeure au sens de l'article 1218 du Code civil. En cas de survenance, l'exécution du contrat est suspendue pendant la durée de l'empêchement.

13. Droit applicable et juridiction

Les présentes Conditions sont régies par le droit français. En cas de différend, les parties s'efforceront de rechercher une solution amiable. À défaut d'accord dans un délai de trente (30) jours, les tribunaux de Paris seront seuls compétents.

14. Acceptation

En souscrivant à l'Offre Scaling, outils inclus, le Client déclare expressément :

- avoir lu et compris l'intégralité des présentes Conditions ainsi que de la Politique de Confidentialité ;
- les accepter sans restriction ni réserve ;
- agir dans le cadre de son activité professionnelle, les Prestations entrant dans le champ de son activité principale ;
- disposer de la capacité juridique et des pouvoirs nécessaires pour contracter ;
- reconnaître que cette acceptation a valeur de signature au sens de l'article 1367 du Code civil, qu'elle soit matérialisée par la case à cocher Stripe lors du paiement par carte, ou par la confirmation écrite par e-mail / signature du devis lors d'un paiement par virement ;
- reconnaître que les logs Stripe, les e-mails de confirmation, les factures et les preuves de virement font preuve de l'acceptation.

Chaque client reste soumis à la version des présentes Conditions qu'il a acceptée à sa souscription ; une version ultérieure ne s'applique qu'à une nouvelle souscription.

Questions fréquentes avant de souscrire

Et si l'approche ne me convient pas ?

Vous avez 48 heures après la visio où nous vous présentons votre système pour activer la garantie « Satisfait ou remboursé ». Un simple e-mail à contact@beyoursales.com et on vous rembourse l'intégralité des sommes versées, sans justification, sous 30 jours, par le même canal que votre paiement (Stripe ou virement). Passé ce délai, elle s'arrête, même si les premiers envois ne sont pas partis.

Puis-je payer par virement plutôt que par carte ?

Oui. Si vous préférez le virement bancaire, on vous envoie une facture mensuelle à régler dans les 7 jours. Aucune différence sur les garanties ni sur la prestation : tout reste identique, c'est juste le mode de règlement qui change.

Suis-je vraiment libre de résilier à tout moment ?

Oui. L'abonnement est mensuel et sans engagement. Un simple e-mail à contact@beyoursales.com suffit, au moins 72 heures avant le renouvellement de votre abonnement, ou à tout moment avant celui-ci depuis votre espace Stripe. Votre accès reste actif jusqu'à la fin du mois déjà réglé.

Que devient le système d'acquisition si je résilie ?

Dès lors que vous avez réglé votre première mensualité, le système (positionnement, messages, séquences, workflows, listes) vous appartient, même après résiliation. À votre départ, on vous remet le système sous 15 jours dans un format exploitable, avec vos outils d'acquisition (article 7), et vous pouvez le confier à qui vous voulez (un salarié, un autre prestataire). La seule exception est l'activation de la garantie « Satisfait ou remboursé », où le système est supprimé en contrepartie du remboursement intégral.

Y a-t-il des frais cachés en plus du tarif d'abonnement ?

Non. Le tarif est tout inclus : la prestation et vos outils d'acquisition, pris en charge par Beyoursales. Aucun frais à côté.

Mes informations restent-elles confidentielles ?

Oui, dans les deux sens. Votre offre, vos clients, vos chiffres et vos accès restent confidentiels pendant le contrat et 3 ans après. Aucun message de prospection n'est envoyé sans votre validation écrite, et à votre départ nous coupons nos accès et supprimons les données de vos campagnes (article 11).

Comment vérifier que Beyoursales tient ses engagements ?

Vous recevez un rapport hebdomadaire de l'évolution du système, ainsi qu'un accès direct au dashboard de prospection. Les métriques (prospects contactés, conversations, opportunités) y sont consultables et mises à jour régulièrement.

Comment passer commande après notre échange ?

Suite à notre call, vous recevez soit un lien Stripe sécurisé pour souscrire par carte bancaire, soit un devis à signer avec les coordonnées de virement pour un règlement par virement. Dans les deux cas, la prestation démarre dès validation du premier paiement et la souscription est activée immédiatement.

Date de dernière mise à jour : 10 novembre 2026, 14 h 50

Beyoursales SARL · RCS Paris 937 880 805 · SIRET 937 880 805 00018

60 Rue François 1er, 75008 Paris, France