

AXION

Smart Swiss Operations

OFFRE DE SERVICE

Projet NEXUS

Visibilité, Croissance & Performance Opérationnelle

Client	ABAX INFO Informatique & Services IT Suisse romande & France
Prestataire	OptiMySC SASU (France) , agissant sous la marque commerciale AXION . Il est précisé qu'AXION SàRL (Suisse) pourra se substituer à OptiMySC conformément aux modalités de transfert prévues en Annexe G.
Référence	AXION-ABAX-2026-001
Date	2 avril 2026
Validité	30 jours

Modèle : Partenariat de Croissance*ABAX INFO reste propriétaire de toutes les données et du CRM*

PARTIE 1 - OFFRE DE SERVICE

1. Contexte & Enjeux

ABAX Info, acteur reconnu des services informatiques en Suisse romande et en France, dispose d'une expertise technique solide et d'un taux de rétention client exceptionnel. L'entreprise n'a jamais perdu de clients pour des raisons de qualité de service.


Pourtant, ABAX INFO fait face à des défis stratégiques identifiés lors du Discovery Workshop du 6 mars 2026 et confirmés lors du suivi du 27 mars 2026 :

Problématiques identifiées

- **Visibilité insuffisante** — Site internet sous-optimisé pour le SEO/GEO, présence LinkedIn irrégulière, Google My Business non exploité
- **Acquisition client non structurée** — Pas de système de prospection systématique ; dépendance au bouche-à-oreille
- **Offre non standardisée** — Services ultra-personnalisés entraînant une perte de temps ; absence de catalogue structuré
- **Manque de KPI opérationnels** — Impossibilité de mesurer la rentabilité des collaborateurs (ClickUP, Autotask)
- **Base de connaissance absente** — Prérequis pour aligner équipes techniques et commerciales

2. Solution Proposée — 3 Piliers

AXION propose un accompagnement structuré en 3 piliers complémentaires pour transformer ces défis en leviers de croissance.

 <p>Pilier 1 VISIBILITÉ Rayonnement & Réputation 445 CHF/mois au lieu de 990 CHF/mois *</p>	 <p>Pilier 2 CROISSANCE Système d'Acquisition 20 % commission sur chaque client signé</p>	 <p>Pilier 3 OPÉRATIONS KPI & Performance À définir démarrage juin 2026</p>
---	---	---

Pilier 1 — Visibilité et Rayonnement

L'objectif est de positionner ABAX Info comme la référence en services IT pour les PME de Suisse romande et France voisine, en exploitant l'ensemble des canaux de visibilité numérique.

Composante	Description
SEO & GEO	Diagnostic détaillé (livré), plan d'action 90 jours et exécution du plan sur 9 mois, optimisation continue du site internet, structure de contenu alignée sur les moteurs de recherche et les LLM (ChatGPT, Gemini, Claude)
Google My Business	Optimisation de la fiche, gestion des avis, SEO local pour maximiser la visibilité régionale
Stratégie de contenu (réseaux sociaux, site, blog)	Stratégie éditoriale, création d'au minimum 1 publication/semaine, régularité pour nourrir l'algorithme. Alimentation régulière du site avec des articles optimisés SEO, planification mensuelle glissante
Performance et sécurité	Vitesse, Core Web Vitals, sécurité et hygiène technique
Reporting	Suivi mensuel des indicateurs de visibilité (trafic, positions, engagement LinkedIn)

Tarif standard : ~~990 CHF/mois~~ → **Tarif partenaire : 445 CHF/mois** (économie de 55 %)

* Le tarif préférentiel de 445 CHF/mois s'applique jusqu'à la signature du premier contrat client généré par le système d'acquisition (Pilier 2). Le tarif revient ensuite à 990 CHF/mois.

Pilier 2 — Croissance & Acquisition

Mise en place d'un système d'acquisition automatisé permettant à ABAX Info de générer un flux continu de prospects qualifiés, sans dépendance à une agence externe et en conservant la pleine maîtrise du CRM et du scoring.

Ce système comprend à la fois l'acquisition de nouveaux clients ainsi que le développement du LTV (profondeur et durée du service) de ces clients.

Composante	Description
Sourcing de prospects	Identification automatisée de prospects qualifiés (ICP - Ideal Customer Profile / persona) dans la région cible — dirigeants de PME, Suisse romande et France voisine
Scoring & Qualification	Système de scoring intelligent basé sur les briques technologiques d'ABAX Info et le profil du prospect
Séquences d'emails	Séquences automatisées, personnalisées et codifiées pour maximiser le taux de conversion
CRM & Pipeline	Mise en place et alimentation du CRM — ABAX Info reste propriétaire de toutes les données
Réactivation existante	base Exploitation de la base clients actuelle pour détecter des opportunités d'upsell et réactiver d'anciens contacts
Reporting	Suivi de la performance des canaux d'acquisition, optimisation continue du tunnel de conversion

Modèle économique — Commission sur résultats

Élément	Condition
Coût de setup	CHF 0.- Aucun frais d'installation
Commission par nouveau client	20 % du chiffre d'affaires prestations de services facturé (contrat initial et upsell) pour chaque nouveau client signé grâce au système d'acquisition
Durée de la commission	Pendant toute la durée de vie du contrat client, tant que le client généré reste facturé par ABAX Info
Périmètre	Uniquement les nouveaux clients directement attribuables au système d'acquisition AXION

Alignement gagnant-gagnant : Ce modèle garantit qu'AXION n'est rémunéré que lorsque le système génère des résultats concrets pour ABAX Info. La commission de 20 % est cohérente avec les pratiques du marché (15-35 % pour les apporteurs d'affaires classiques) tout en offrant un service complet et continu bien supérieur à un simple apport d'affaires ponctuel.

Pilier 3 — Opérations & Performance


Mise en place d'un tableau de bord opérationnel basé sur les données existantes (ClickUP et Autotask) pour mesurer la rentabilité des collaborateurs, identifier les besoins en formation et piloter l'activité.

Composante	Description
KPI Collaborateurs	Rentabilité, temps passé par type d'intervention, potentiel de progression, besoins en formation
KPI Service	Temps de réponse aux tickets, satisfaction client, volume d'incidents
Reporting client	Statut mensuel automatisé à destination des clients d'ABAX Info — valeur perçue et rétention
Base de connaissance	Prérequis : structuration du catalogue de services en briques technologiques et de service (3 niveaux)

Démarrage en juin 2026 : Le Pilier 3 sera défini en détail lors d'un atelier dédié. Les KPI découleront naturellement de la mise en place de la base de connaissance. Approche itérative : d'abord des chiffres bruts pour l'analyse, puis des recommandations prescriptives.

3. Planning & Jalons

Phase	Date	Livrables
Signature	Avril 2026	Contrat et kickoff planning
Lancement P1 + P2	Avril 2026	Activation SEO/GEO, GMB, LinkedIn, setup CRM, sourcing 30 premiers prospects
Présentation équipe	Mai 2026	Atelier interne, communication feuille de route simplifiée
Lancement P3	Juin 2026	Atelier KPI, connexion ClickUP + Autotask, premiers dashboards
Objectif rentrée	Septembre 2026	3 piliers actifs et mesurables, flux de leads qualifiés en continu

 *Ateliers hebdomadaires : Un créneau fixe le vendredi de 10h à 12h est réservé pour les ateliers collaboratifs. Un espace client en ligne sera mis en place pour le partage des livrables, comptes-rendus et agendas.*

4. Investissement

Le modèle économique est conçu pour minimiser le risque financier d'ABAX Info et aligner les intérêts des deux parties sur la croissance.

Synthèse de l'offre de service

Composante	Montant	Fréquence	Démarrage
P1 : Visibilité & Rayonnement	CHF 445.-/mois *	Mensuel	Avril 2026
P2 : Croissance & Acquisition (setup)	CHF 0.-	Unique	Avril 2026
P2 : Croissance & Acquisition (commission)	20 % du CA prestations de service facturé	Par client, durée de vie	Avril 2026
P3 : Opérations & KPI	À définir	—	Juin 2026
Licences SaaS	CHF 0.- **	Mensuel	Avril 2026

Tous les montants sont exprimés hors taxes (H.T.).

** Les licences SaaS (N8N, Claude, ...) sont à la charge de Axion. En terme de CRM, la solution initiale préconisée sur base de Google Sheets ou Notion pourra évoluer vers des outils payants (ActiveCampaign) à la charge d'ABAX Info.

Modalités de paiement

- **Pilier 1 (Visibilité)** : Facturation mensuelle par AXION, en début de mois
- **Pilier 2 (Commission)** : Facturation mensuelle par AXION sur la base du chiffre d'affaires prestations de service facturé par ABAX Info aux clients générés par le système d'acquisition. Un reporting mensuel partagé permettra de valider les montants
- **Licences** : Facturées directement à ABAX Info par les éditeurs SaaS respectifs, le cas échéant

5. Approche & Méthodologie

AXION applique sa méthode propriétaire « Tourbillon 5A » garantissant une démarche structurée et des résultats mesurables.

Phase	Description	Application ABAX
1. Analyser	Cartographie de l'existant	Diagnostic SEO/GEO (livré), audit présence digitale, définition ICP
2. Améliorer	Optimisation avant automatisation	Structuration catalogue de services, standardisation en briques
3. Automatiser	Workflows, IA, intégrations	Système d'acquisition (sourcing, scoring, séquences), reporting
4. Accompagner	Formation, change management	Ateliers hebdomadaires, présentation équipe, espace client
5. Augmenter	Extension, amélioration continue	KPI opérationnels, base de connaissance, nouveaux canaux

6. Pourquoi AXION

- **Expertise SEO/GEO et systèmes d'acquisition** pour les PME de services IT en Suisse
- **Méthodologie éprouvée « Tourbillon 5A »** centrée sur les résultats mesurables
- **Modèle aligné sur la performance** : commission sur résultats, pas de frais fixes excessifs
- **Propriété des données** : ABAX Info conserve la maîtrise totale du CRM et de toutes les données
- **Proximité géographique** (Suisse romande et France voisine) et ateliers hebdomadaires
- **Accompagnement complet** : du diagnostic à l'exécution, en passant par la formation

7. Prochaines Étapes

1. Validation de la présente offre par ABAX Info
2. Signature du contrat
3. Activation de l'espace client en ligne
4. Premier atelier hebdomadaire : vendredi 3 avril 2026, 10h-12h
5. Démarrage simultané des Piliers 1 (Visibilité) et 2 (Acquisition)
6. Ciblage initial : génération de 30 prospects qualifiés

Cette offre est valable 30 jours à compter de sa date d'émission.

PARTIE 2 - ANNEXES CONTRACTUELLES

Annexe A — Propriété intellectuelle

ABAX Info reste propriétaire de l'ensemble des données, du CRM (incluant le scoring).

AXION conserve la propriété de ses méthodologies (dont la méthode Tourbillon 5A), outils internes, savoir-faire et solutions génériques développées. AXION se réserve le droit de réutiliser les architectures et patterns d'automatisation développés, à l'exclusion des données et informations confidentielles propres à ABAX Info.

Annexe B — Confidentialité

Les parties s'engagent à maintenir strictement confidentielles toutes les informations sensibles de nature commerciale, financière ou stratégique échangées dans le cadre du projet, notamment : listes de clients et fournisseurs, conditions tarifaires, données personnelles, processus propriétaires et tout élément explicitement marqué comme confidentiel.

Cette obligation restera en vigueur pendant une durée de 3 ans après la fin de la collaboration.

Annexe C — Durée et résiliation

Pilier 1 (Visibilité) : Engagement minimum de 9 mois à compter du démarrage. A l'issue, renouvellement tacite par périodes de 3 mois, résiliable avec un préavis de 2 mois par lettre recommandée ou email avec confirmation de lecture.

Pilier 2 (Acquisition) : Engagement minimum de **12 mois**. À l'issue, le contrat devient à durée indéterminée, résiliable à tout moment avec un **préavis de 3 mois**. La commission est due tant que le contrat client est actif ; en cas de résiliation du partenariat, elle reste due sur les contrats générés pendant une période complémentaire de **12 mois**.

Pilier 3 (Opérations) : Conditions à définir lors du cadrage en juin 2026.

Annexe D — Attribution et qualification des clients

Un client est considéré comme **généré par AXION** dès lors qu'il est issu des canaux mis en place et répond à l'un des deux critères suivants :

- **Nouveau Prospect (Cold)** : Client inexistant dans la base CRM d'ABAX Info avant l'intervention d'AXION.
- **Client Réactivé (Dormant)** : Client déjà présent dans la base CRM mais n'ayant **aucun contrat en cours** ni activité commerciale récente, et signant un nouveau contrat grâce à l'intervention d'AXION.

Exclusion : Le « Cross-selling » ou l'ajout de prestations supplémentaires sur un **contrat client déjà actif** au moment de l'intervention ne donne pas lieu à une nouvelle attribution "Acquisition".

Un reporting mensuel partagé et transparent permettra de valider l'attribution. En cas de désaccord, les parties se concerteront de bonne foi.

Annexe E — Responsabilité et Limitations

Obligation de moyens : AXION est tenu à une obligation de moyens. Sa responsabilité est limitée au montant des prestations effectivement facturées pour le projet concerné (hors abonnements récurrents), avec un maximum annuel de 2'000 CHF.

Exclusion tiers : AXION n'est pas responsable des défaillances des outils tiers.

Dommages indirects : Sont exclus du champ de responsabilité les pertes d'exploitation, manques à gagner ou pertes de données. La sauvegarde des données reste sous la responsabilité exclusive d'ABAX INFO.

Annexe F — Transfert et Substitution de contrat

Droit de substitution : Le contrat est initialement conclu avec OptiMySC SASU. AXION se réserve le droit de transférer l'intégralité de ses droits et obligations à AXION SàRL (Suisse) ou toute autre entité du groupe.

Accord : Ce transfert sera notifié à ABAX INFO et fera l'objet d'un accord simple qui ne pourra être refusé sans motif légitime.

Effet : Dès le transfert, l'entité suisse substituera intégralement la société initiale dans ses droits et obligations futures.

Annexe G — Droit applicable et for juridique

Droit applicable : Le présent contrat est régi par le droit suisse, à l'exclusion de toute autre législation.

For juridique : Tout litige découlant du présent contrat sera de la compétence exclusive des tribunaux ordinaires du canton de Vaud, Suisse.

Langue : Le présent contrat est rédigé en français. En cas de traduction, seule la version française fait foi.

Signatures

En signant ce document, les parties acceptent l'ensemble des termes et conditions de la présente offre.

Pour ABAX Info	Pour AXION
<p>Nom : Eric DARIEN Fonction : Founder ABAX Info</p> <p>Date :</p> <p>Signature :</p>	<p>Nom : Sébastien FOURNIER Fonction : Founder OptiMySC & Co Founder AXION</p> <p>Date :</p> <p>Signature :</p> <p>Nom : Djemel CHAOUCHE Fonction : Co Founder AXION</p> <p>Date :</p> <p>Signature :</p>