

CONTRAT DE SERVICE

Projet DA'COM — Croissance & Opérations

CLIENT

SARL DA'COM

Agence de communication (sites web, référencement, community management, print/design) fondée en 2011, Clermont-Ferrand — *agence-dacom.fr*

34 Rue du Clos Four & 10 Allée Évariste Galois — 63000 Clermont-Ferrand
Représentée par Ludovic Laugier,
Gérant

Immatriculation RCS à compléter avant signature définitive.

PRESTATAIRE

**OptiMySC SASU (France), sous
marque commerciale AXION**

79 rue des Primevères — 01630 Péron
(France)

RCS Bourg-en-Bresse n° 944 445 246
Représentée par Sébastien FOURNIER,
Fondateur

Il est précisé qu'AXION SàRL (Suisse)
pourra se substituer à OptiMySC
conformément aux modalités de
transfert prévues en Annexe F.

RÉFÉRENCE

**AXION-DACOM-FR-
2026-001**

DATE D'ÉMISSION

6 juillet 2026

VALIDITÉ

**30 jours — jusqu'au 5
août 2026**

MODÈLE ÉCONOMIQUE

Croissance :
commission 20% ·
Opérations : setup +
abonnement

OPÉRATIONS — SETUP

3 000 € HT

DÉMARRAGE

**Dès signature — juillet
2026**

Deux moteurs qui s'auto-alimentent. SARL DA'COM reste propriétaire de l'ensemble de ses données clientes, de son CRM et de tous les livrables produits dans le cadre de ce contrat. La **Croissance** (acquisition de nouveaux clients pour DA'COM) est rémunérée uniquement à la commission, sans avance — la **gestion des Opérations** (moteur de publication réseaux sociaux) est rémunérée par un forfait de mise en place et un abonnement mensuel prévisible. Les deux piliers sont contractuellement séparés mais opérationnellement complémentaires : plus de clients acquis via la Croissance, plus le socle Opérations est utilisé et amorti.

PARTIE 1 OFFRE DE SERVICE

Contexte, solution, planning, investissement et prochaines étapes

1. Contexte & Enjeux

SARL DA'COM est une agence de communication basée à Clermont-Ferrand, fondée en 2011 par Ludovic Laugier. L'agence accompagne des PME, indépendants et collectivités d'Auvergne (sites web, Google Ads, SEO, community management, print/design) et commercialise un produit propre, « **Google Tagmap** ». Un audit diagnostic a été réalisé le 15 juin 2026, suivi d'un atelier de revue et priorisation de la roadmap le 1er juillet 2026, associant Ludovic Laugier, Djemel Chaouche et Sébastien Fournier.

ATOUTS IDENTIFIÉS

- **Momentum commercial réel** : 83 000 € de chiffre d'affaires en juin 2026, objectif 100 000 €/mois, rythme de signature en accélération.
- **Réputation locale forte** : Google Business Profile à 5,0/5 sur 69 avis, ancienneté de 15 ans sur le marché auvergnat.
- **Réseau de partenaires actif** : closers externes, réseau Entrepreneurs.com, opportunités de co-marketing avec AXION déjà identifiées.
- **Positionnement différenciant** : volonté assumée de « grandir sans grossir » — croissance du chiffre d'affaires sans recrutement massif, via l'automatisation et l'humain augmenté.

PROBLÉMATIQUES IDENTIFIÉES

- **Acquisition dépendante de canaux instables** : lassitude vis-à-vis de Meta Ads (énergivore en création de contenu), Google Ads peu adapté au produit Tagmap, absence de prospection organique (cold email/cold calling) pour diversifier et pérenniser le pipeline.
- **Trésorerie sous tension** : chiffre d'affaires facturé au client final de manière mensualisée sur 12 mois, alors que les closers externes sont rémunérés immédiatement à la signature — un système de commissionnement doit impérativement préserver cet équilibre.
- **Moteur de publication réseaux sociaux non industrialisé** : reprise manuelle du contenu (carrousels, vidéos, PDF), pas de table de paramétrage par client — le passage à l'échelle (scaler au-delà de 10 clients) est aujourd'hui bloqué par cette limite opérationnelle.

- **Pilotage limité** : CRM développé sur mesure mais reporting et qualification encore manuels ; base de données à fiabiliser pour distinguer clients actifs, en signature et dormants.

2. Solution Proposée — Croissance + Opérations

AXION propose un accompagnement structuré en deux axes complémentaires et contractuellement distincts, couvrant les briques prioritaires (P1) validées lors de l'atelier du 1er juillet 2026. L'exécution est incluse — AXION implémente, pas seulement conseille. Le pilier Visibilité (site agence, SEO, GEO) reste hors périmètre de ce contrat et pourra faire l'objet d'un avenant ultérieur.



Axe Croissance — Briques 1.1 · 1.2

Système d'acquisition de nouveaux clients pour DA'COM — rémunéré à la commission, sans avance

- **Brique 1.1 — Cadrage acquisition & offre** : modèle d'autofinancement, ICP/avatar, positionnement, plan d'acquisition clair.
- **Brique 1.2 — Système d'acquisition cold email** : prospection à froid ciblée et séquencée, alimentation continue du pipeline DA'COM, en complément des canaux existants (Meta, Google Ads, closers).



Axe Opérations — Briques 2.1 · 2.2 · 2.3 · 2.4 · 2.5

Industrialisation du moteur de publication réseaux sociaux — setup + abonnement mensuel

- **Brique 2.1 — Cadrage & spécification du moteur de publication** : cartographie du flux, matrice réseaux × formats, cause des échecs actuels isolée.
- **Brique 2.2 — Moteur de publication multi-format** : gestion native du binaire (carrousel, vidéo, PDF), fin de la reprise manuelle.
- **Brique 2.3 — Table de paramétrage par client** : un moteur, une ligne de configuration par client — industrialisation, sortie de la duplication, scale débloqué (10 → 50+ clients).
- **Brique 2.4 — Cockpit Notion & cycle de validation préservé** : à valider → validé → programmé → publié, avec relance automatique J-2, cycle de validation client intact.
- **Brique 2.5 — Connecteurs multi-canal** : Instagram, Facebook, LinkedIn, TikTok — un connecteur par réseau, activable par client.

× **Briques hors périmètre (revue ultérieure)** **HORS PÉRIMÈTRE** — Qualification & CRM interne (1.3), reporting acquisition (1.4), apport d'affaires croisé (1.5), IA contenu (1.6), onboarding & observabilité (2.6), productivité interne (2.7), ainsi que l'intégralité du pilier Visibilité (3.1 à 3.6). Intégrables par avenant signé.

Roadmap priorisée. La cartographie complète des briques et leur séquençage figurent dans la roadmap DA'COM v2, où les briques retenues dans le présent contrat sont visuellement identifiées par un liseré teal. Voir <roadmap-dacom-v2.html> et le détail de chaque brique sur <fiches-dacom.html>.

3. Planning & Jalons

PÉRIODE	ACTIVITÉS CLÉS	LIVRABLES
Juillet 2026 CADRAGE	Signature du présent contrat. Cadrage acquisition (Brique 1.1) et cadrage moteur de publication (Brique 2.1). Démarrage du setup Opérations.	Plan d'acquisition clair. Spécification du moteur de publication.
Juillet – Août 2026 CONSTRUCTION	Construction et tests du système d'acquisition cold email (Brique 1.2) et du moteur de publication multi-format (Briques 2.2 · 2.3 · 2.5), en asynchrone durant l'été.	Séquences cold email actives. Moteur de publication opérationnel en version pilote.
Septembre 2026 RÉGIME DE CROISIÈRE	Pleinement opérationnel pour la rentrée : pipeline d'acquisition alimenté, moteur de publication industrialisé, cockpit Notion actif (Brique 2.4). <i>Optionnel, à confirmer</i> : session de travail en présentiel à Clermont (3e semaine d'août).	Premiers clients qualifiés via cold email. Publication multi-canal fiabilisée.
Octobre 2026 et suivants RÉGIME ÉTABLI	Poursuite de l'acquisition et de l'industrialisation. Revue trimestrielle du périmètre et des résultats des deux axes.	Reporting partagé. Extension possible aux briques P2/P3 par avenant.

Espace client. Un espace en ligne centralise les livrables, comptes-rendus et agendas. L'adresse sera communiquée et mise à jour au fil de la collaboration. AXION transmet l'ordre du jour et les données à partager en amont de chaque point.

4. Investissement

Conformément à la décision prise en atelier, les deux axes du présent contrat sont **financièrement indépendants** : la Croissance ne génère aucun coût fixe pour DA'COM, les Opérations sont facturées en setup + abonnement prévisible.



4.A — Croissance : commission pure, zéro avance

Aucun frais de setup — AXION n'est rémunéré que si DA'COM facture un nouveau client

COMPOSANTE	TAUX / MONTANT	DURÉE	BASE DE CALCUL
Commission nouveau client	20 %	12 mois à compter de la signature du contrat client	CA HT effectivement facturé et encaissé par DA'COM auprès du nouveau client
Commission upsell	20 %	Prolonge la fenêtre de 12 mois, glissante depuis la date de l'upsell	CA HT additionnel facturé et encaissé sur la prestation d'upsell
Client dormant réactivé	20 %	Nouvelle fenêtre de 12 mois, comme un nouveau client	CA HT facturé sur le nouveau contrat signé grâce à la réactivation AXION
Setup	0 €	—	Aucun frais de mise en place sur l'axe Croissance

Mécanique détaillée (définitions de « nouveau client », « upsell » et « client dormant ») en **Annexe D**. Tous les montants sont exprimés hors taxes (H.T.). TVA française applicable selon la réglementation en vigueur.

MODALITÉS DE FACTURATION — CROISSANCE

- **Rythme** : la commission est facturée mensuellement, à terme échu, sur la base du CA effectivement encaissé par DA'COM le mois précédent — jamais sur le CA total du contrat client au moment de la signature. Ce choix protège la trésorerie de DA'COM, à l'image du problème identifié avec les closers externes payés immédiatement à la signature.
- **Reporting** : DA'COM transmet à AXION, avant le 10 de chaque mois, le détail des encaissements du mois précédent pour les clients relevant du périmètre Croissance (Annexe D). AXION facture la commission dans les 5 jours ouvrés suivants.
- **Paiement** : virement bancaire à 30 jours date de facture.

EXEMPLE ILLUSTRATIF — CYCLE DE VIE D'UN CLIENT ACQUIS VIA CROISSANCE

Scénario sur 34 mois : signature d'un nouveau client, upsell en cours de vie, passage en dormance, puis réactivation par prospection AXION. Contrat client initial : 300 €/mois pendant 12 mois (3 600 € HT/an).

MOIS	ÉVÉNEMENT	CA FACTURÉ PAR DA'COM	COMMISSION 20%	FENÊTRE D'ENGAGEMENT
M1	Signature — nouveau client via cold email AXION	300 €/mois	60 €/mois	M1 → M12
M5	Upsell — le client ajoute une prestation à +150 €/mois	450 €/mois	90 €/mois	Fenêtre prolongée : M5 → M16
M6 – M16	Régime de croisière — client actif, aucun nouvel événement	450 €/mois	90 €/mois	Fenêtre active jusqu'à M16
M17	Fin du contrat client — plus aucune prestation facturée	0 €	0 €	Décompte des 12 mois d'inactivité démarre

MOIS	ÉVÉNEMENT	CA FACTURÉ PAR DA'COM	COMMISSION 20%	FENÊTRE D'ENGAGEMENT
M28	12 mois sans prestation facturée (M17 à M28) → client officiellement dormant , réintègre le pool de prospection AXION	0 €	0 €	Cycle de commission repart à zéro
M32	Réactivation — le client signe un nouveau contrat grâce à une relance de prospection AXION	300 €/mois	60 €/mois	Nouvelle fenêtre : M32 → M43

À retenir. AXION ne facture jamais de commission sur une période sans activité facturée. L'upsell prolonge la fenêtre d'engagement au lieu de la clôturer à date fixe — cohérent avec la volonté exprimée en atelier d'« éviter le one-shot ». Une fois qu'un client est resté 12 mois sans aucune prestation facturée par DA'COM, il redevient disponible pour une nouvelle action de prospection AXION, avec un cycle de commission entièrement nouveau.

4.B — Opérations : setup + abonnement prévisible



Mise en place du moteur de publication, puis abonnement mensuel de maintenance et veille technologique

COMPOSANTE	MONTANT	FRÉQUENCE	ENGAGEMENT
Setup — mise en place du moteur Briques 2.1 · 2.2 · 2.3 · 2.4 · 2.5	3 000 € HT	Unique (50 % signature · 50 % livraison)	—
Abonnement mensuel — maintenance & veille	190 € HT/mois	Mensuelle, à terme à échoir	12 mois ferme, puis reconduction tacite par périodes de 3 mois

COMPOSANTE	MONTANT	FRÉQUENCE	ENGAGEMENT
Palier de sécurité (si <4 clients actifs)	95 € HT/mois	Automatique — voir mécanique ci-dessous	Sans effet sur la durée d'engagement

PALIER DE SÉCURITÉ AUTOMATIQUE

DA'COM a exprimé une préoccupation légitime : si le nombre de clients utilisant le moteur de publication reste faible, l'abonnement mensuel de 190 € pourrait peser de manière disproportionnée. AXION considère que le pilier Croissance (Annexe D) alimente en continu le nombre de clients actifs et rend ce risque limité dans la durée — mais souhaite l'objectiver contractuellement, sans pour autant ouvrir de faculté de résiliation anticipée sur l'engagement de 12 mois.

Mécanique. Si le nombre de clients actifs configurés sur le moteur de publication (table de paramétrage, Brique 2.3) reste inférieur à **4** pendant **2 mois civils consécutifs**, l'abonnement mensuel bascule automatiquement, dès le mois suivant, sur le **palier de sécurité de 95 € HT/mois** (-50 %) — sans notification ni renégociation nécessaire. AXION exploitant directement le moteur, ce comptage est fait automatiquement depuis son propre système, sans déclaration à fournir par DA'COM. L'abonnement revient automatiquement à 190 € HT/mois dès le premier mois civil complet où le seuil de 4 clients actifs est de nouveau atteint. Cette mécanique n'a aucun effet sur la durée d'engagement de 12 mois, qui reste ferme dans tous les cas.

MODALITÉS DE FACTURATION — OPÉRATIONS

- **Setup (3 000 € HT) :** 50 % à la signature du présent contrat (1 500 € HT) · 50 % à la livraison du moteur en version opérationnelle (1 500 € HT), prévue fin août 2026.
- **Abonnement :** facturé mensuellement à terme à échoir (en début de mois), à compter du mois de mise en production du moteur.
- **Nombre de clients actifs :** déterminé directement par AXION depuis la table de paramétrage du moteur de publication (Brique 2.3), qu'AXION exploite — aucune déclaration à fournir par DA'COM. AXION communique ce chiffre à DA'COM chaque mois avec la facture, pour vérification. Base de calcul du palier de sécurité.
- **Paiement :** virement bancaire à 30 jours date de facture. TVA française applicable selon la réglementation en vigueur.
- **Modifications de périmètre :** tout ajout ou retrait de briques fait l'objet d'un avenant écrit signé. Aucune facturation surprise.

EXEMPLE ILLUSTRATIF — ABONNEMENT MENSUEL SELON LE NOMBRE DE CLIENTS ACTIFS

MOIS	CLIENTS ACTIFS SUR LE MOTEUR	STATUT DU PALIER	ABONNEMENT FACTURÉ
M1 – M2	2	Plein tarif (moins de 2 mois consécutifs sous le seuil)	190 €
M3	2	2e mois consécutif sous 4 → palier de sécurité activé	95 €
M4	3	Toujours sous le seuil → palier de sécurité maintenu	95 €
M5	5 (3 nouveaux clients signés via Croissance)	Seuil de 4 atteint → retour au plein tarif dès ce mois	190 €
M6 – M12	6 → 5	Un client churné en cours de route, seuil toujours respecté jusqu'à la fin de la première année d'engagement	190 €

À retenir. Le coût mensuel plancher de DA'COM sur les Opérations est garanti à 95 €, jamais 190 €, tant que le nombre de clients actifs reste sous 4 — la trésorerie de DA'COM est protégée sans qu'AXION n'ait besoin d'introduire une clause de sortie anticipée sur l'engagement de 12 mois.

5. Approche & Méthodologie

AXION applique sa méthode propriétaire « **Tourbillon 5A** », garantissant une démarche centrée sur les résultats mesurables. Chaque action est rattachée à une brique, chaque brique à une mesure de succès définie.

PHASE	DESCRIPTION	APPLICATION DA'COM
1. Analyser	Cartographie de l'existant	Audit livré le 15 juin 2026, atelier de priorisation du 1er juillet 2026, cartographie du flux de publication
2. Améliorer	Optimisation avant automatisation	Cadrage acquisition (ICP, offre), spécification du moteur de publication
3. Automatiser	Workflows, IA, intégrations	Séquences cold email, moteur de publication multi-format, connecteurs multi-canal, cockpit Notion
4. Accompagner	Formation, suivi	Espace client partagé, point de suivi régulier, session présentielle à Clermont (août 2026)
5. Augmenter	Extension, amélioration continue	Commission sur la croissance réelle, revue trimestrielle, extension P2/P3 et pilier Visibilité par avenant

Validité de l'offre. Le présent contrat est ouvert à signature pour une durée de **30 jours** à compter du 6 juillet 2026, soit jusqu'au **5 août 2026 inclus**. Au-delà de cette date, AXION se réserve le droit de revoir les conditions tarifaires.

PARTIE ANNEXES CONTRACTUELLES

2

Propriété intellectuelle · Confidentialité · Durée · Commission Croissance · Responsabilité · Transfert · Non-concurrence · Droit applicable

A Propriété intellectuelle

SARL DA'COM reste propriétaire de l'ensemble de ses données clientes, de ses comptes numériques, des livrables produits sur mesure (séquences cold email, configurations du moteur de publication, workflows, cockpit Notion) et de tout élément développé spécifiquement pour DA'COM dans le cadre de ce contrat. Cette propriété est totale et inconditionnelle, y compris en cas de résiliation. *Précision* : le CRM interne de DA'COM (Brique 1.3 — qualification & synchronisation) est hors périmètre du présent contrat ; AXION n'y intervient pas.

AXION conserve la propriété de ses méthodologies (méthode Tourbillon 5A), outils internes, savoir-faire génériques et solutions d'automatisation préexistantes (dont le moteur de publication multi-client mutualisé). AXION se réserve le droit de réutiliser les architectures et patterns développés pour d'autres clients, à l'exclusion des données, informations confidentielles et livrables spécifiques à DA'COM.

En cas de résiliation, AXION remet l'intégralité des livrables à date à DA'COM dans un délai de 14 jours ouvrés, sous format utilisable (CSV, HTML, JSON selon le livrable).

B Confidentialité

Aucun accord de confidentialité distinct n'a été signé préalablement entre les parties ; les dispositions ci-dessous s'appliquent directement dans le cadre du présent contrat, avec effet à la date de signature.

Les parties s'engagent à maintenir strictement confidentielles toutes les informations sensibles échangées dans le cadre du projet, notamment : données clientes et CRM, chiffres d'affaires et conditions tarifaires, données financières de la société, processus propriétaires, stratégie commerciale et tout élément explicitement marqué confidentiel. Cette obligation restera en vigueur pendant une durée de **3 ans** après la fin de la collaboration, quelle qu'en soit la cause.

Sont exclues de cette obligation les informations qui sont ou deviennent publiquement accessibles sans faute des parties, ou obtenues légitimement auprès d'un tiers non soumis à confidentialité.

C Durée et résiliation

Axe Croissance : le contrat est conclu pour une durée initiale de **12 mois** à compter de la signature, renouvelée automatiquement par tranches glissantes de 12 mois à chaque nouvelle commission générée (nouveau client, upsell ou réactivation de client dormant — voir Annexe D). En l'absence de toute nouvelle commission générée pendant 12 mois consécutifs, l'axe Croissance peut être résilié par l'une ou l'autre partie avec un préavis écrit de **1 mois**, sans pénalité.

Axe Opérations : engagement minimum de **12 mois** à compter de la mise en production du moteur de publication. À l'issue de cette période initiale, le contrat se renouvelle par **tacite reconduction** par périodes de 3 mois, résiliable par l'une ou l'autre partie avec un préavis écrit de **3 mois** par email avec confirmation de lecture. Le palier de sécurité décrit en section 4.B s'applique pendant toute la durée du contrat, y compris pendant la période d'engagement ferme, et n'ouvre aucune faculté de résiliation anticipée.

Résiliation pour manquement : en cas de manquement grave d'une partie à ses obligations, l'autre partie peut résilier le contrat (ou l'axe concerné) sans indemnité, après mise en demeure restée sans effet pendant **30 jours calendaires**. Les travaux déjà réalisés et les montants déjà facturés restent dus à AXION. En cas de résiliation par AXION, les livrables produits à date sont remis intégralement à DA'COM.

D Attribution et qualification des clients — Commission Croissance

Un client est considéré comme relevant du périmètre de commission Croissance dès lors qu'il répond à l'un des critères suivants :

- **Nouveau client** : prospect inexistant dans la base CRM de DA'COM avant l'intervention d'AXION (ou présent mais jamais converti en client payant), ayant signé un contrat grâce au système d'acquisition mis en place par AXION (cold email et canaux additionnels validés conjointement).
- **Upsell** : toute prestation additionnelle facturée à un client déjà acquis dans le périmètre Croissance, dans la limite de la fenêtre d'engagement en cours. L'upsell est commissionné au même taux de 20 % et **prolonge la fenêtre de 12 mois**, celle-ci redémarrant à la date de facturation de l'upsell (fenêtre glissante).

→ **Client dormant** : client du périmètre Croissance pour lequel DA'COM n'a facturé **aucune prestation pendant 12 mois consécutifs**. Passé ce délai, le client réintègre le pool de prospection d'AXION ; toute nouvelle signature obtenue grâce à une action de réactivation d'AXION est traitée comme un **nouveau client**, avec une fenêtre de commission entièrement nouvelle. Le cycle de commission initial est considéré comme clos sans rétroactivité.

Exclusions : les clients existants de DA'COM avant le 1er juillet 2026, non issus des canaux mis en place par AXION, sont exclus du périmètre de commission sauf accord explicite. La vente du produit propre « Tagmap » à un client existant n'est pas commissionnée, sauf si ce client a lui-même été acquis via le système Croissance AXION.

Base de calcul : la commission porte sur le chiffre d'affaires hors taxes **effectivement facturé et encaissé** par DA'COM auprès du client concerné — jamais sur la valeur totale du contrat au moment de la signature, afin de préserver la trésorerie de DA'COM.

Reporting et transparence : DA'COM transmet mensuellement à AXION le détail des encaissements et le statut de chaque client du périmètre (actif / upsell / dormant). En cas de désaccord sur une attribution, les parties se concertent de bonne foi dans un délai de 15 jours ouvrés.

E **Responsabilité et Limitations**

Obligation de moyens : AXION est tenu à une obligation de moyens. AXION s'engage à mettre en œuvre toutes les diligences nécessaires pour atteindre les objectifs définis, sans garantie de résultat sur les volumes d'acquisition ou les gains de productivité.

Limitation de responsabilité : la responsabilité totale d'AXION est limitée au montant des prestations effectivement facturées et encaissées au titre du présent contrat pour la période concernée, avec un maximum annuel de **5 000 € HT**.

Exclusion — outils tiers : AXION n'est pas responsable des défaillances des outils tiers (CRM DA'COM, Zapier, Brevo, plateformes de publication réseaux sociaux, services d'emailing), à l'exception des failles de sécurité directement causées par AXION.

Dommages indirects : sont exclus du champ de responsabilité les pertes d'exploitation, manques à gagner, pertes de données non causées directement par AXION. La sauvegarde des données CRM et opérationnelles reste sous la responsabilité exclusive de DA'COM.

Obligations du client : DA'COM s'engage à fournir les accès, données (reporting d'encaissement, statut clients) et disponibilités nécessaires dans les délais convenus. Tout retard imputable à DA'COM peut entraîner un décalage du calendrier sans pénalité pour AXION, et peut retarder le calcul du palier de sécurité (section 4.B) en faveur du plein tarif.

F Transfert et Substitution de contrat

Droit de substitution : le présent 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 à toute autre entité du groupe AXION.

Notification & accord : ce transfert sera notifié à DA'COM par écrit avec un préavis de **30 jours**, et fera l'objet d'un accord simple qui ne pourra être refusé sans motif légitime dûment documenté.

Effet : dès le transfert effectif, l'entité substituée reprend intégralement les droits et obligations futures du présent contrat. Les conditions tarifaires, périmètre et engagements restent inchangés.

G Clause de non-concurrence

En cas de cessation de la collaboration, quelle qu'en soit la cause, les parties conviennent d'une obligation de non-concurrence réciproque d'une durée de **12 mois** à compter de la date effective de fin du contrat.

Périmètre géographique : cette clause est limitée aux quatre départements de l'Auvergne historique — **Puy-de-Dôme (63), Haute-Loire (43), Cantal (15) et Allier (03)** —, correspondant au marché réel de DA'COM.

Périmètre sectoriel : cette clause est limitée au secteur des **agences de communication et de marketing digital pour PME** (hors automatisation et Intelligence Artificielle appliquées à d'autres secteurs).

Nature du concurrent visé : cette clause vise exclusivement les **agences locales ou régionales** opérant spécifiquement sur le périmètre géographique défini ci-dessus. Elle ne s'applique pas aux agences nationales opérant sur l'ensemble du territoire français, y compris lorsque celles-ci interviennent ponctuellement auprès de clients situés dans ce périmètre.

Portée pour AXION : AXION s'engage à ne pas travailler directement pour un concurrent direct de DA'COM, au sens défini ci-dessus, sur le même périmètre géographique et sectoriel pendant la durée définie ci-dessus.

Portée pour DA'COM : DA'COM s'engage à ne pas reproduire ou faire reproduire les méthodologies, systèmes et automatisations développés par AXION au bénéfice d'un concurrent direct, au sens défini ci-dessus, dans le même périmètre pendant la durée définie ci-dessus.

H Droit applicable et for juridique

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

For juridique : tout litige découlant du présent contrat sera de la compétence exclusive des tribunaux compétents du ressort du siège social d'**OptiMySC SASU**, France.

Résolution amiable : avant toute saisine judiciaire, les parties s'engagent à rechercher une solution amiable dans un délai de **30 jours** à compter de la notification du différend par lettre recommandée ou email avec accusé de réception.

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 de service, y compris les Annexes A à H.

POUR SARL DA'COM — CLIENT

Nom : Ludovic Laugier

Fonction : Gérant

Date :

Signature

POUR AXION — CO-FONDATEUR

Nom : Sébastien Fournier

Fonction : Co-Fondateur AXION &
Founder OptiMySC SASU

Date :

Signature

POUR AXION — CO-FONDATEUR

Nom : Djemel Chaouche

Fonction : Co-Founder AXION

Date :

Signature

RÉFÉRENCE CONTRAT

Réf. : AXION-DACOM-FR-2026-001

Date d'émission : 6 juillet 2026

Validité : 5 août 2026

Version : 1.0

AXION · Smart Swiss Operations

OptiMySC SASU (France) · agissant sous la marque commerciale AXION

axion.supply · seb@axion.supply · djemel@axion.supply

Référence : AXION-DACOM-FR-2026-001 · Version 1.0 · 6 juillet 2026