

CONDITION DE VENTE ROBOTIQUE CONCEPT

Vous (le vendeur) allez pouvoir **mettre en vente vos robots , cellules complètes, périphériques, pièces détachées, ou logiciels via ce site.**

UNE CONDITION PREALABLE EST QUE CES ROBOTS APPARTIENNENT A VOTRE SOCIETE : pour cela il faut nous transmettre la facture d'achat, comme preuve

L'acheteur pourra être prioritairement Robotique Concept ou toute société se manifestant à Robotique Concept soit directement soit via un des sites de Robotique Concept.

• Commissionnement de Robotique Concept

Vous ne paierez une commission à Robotique Concept , le propriétaire du site, **seulement si vous vendez**. Sur le prix d'achat de la machine, Robotique Concept est rémunéré à hauteur de 20% sur les premiers 50 000 € et ensuite 15% sur les euros au delà de 50 000 €. Par exemple : sur une machine achetée 100 000 € HT, le vendeur final perçoit 82 500 € HT et Robotique Concept 17 500 € HT (20% soit 10 000 € HT sur les premiers 50 000 € HT du prix d'achat, auxquels s'ajoutent 15% soit 7 500 € HT sur les 50 000 € HT suivants).

Si le matériel n'est pas vendu à l'échéance de l'annonce (6 mois ou 1 an), **vous serez invité à la renouveler**, et éventuellement à **baisser le prix** pour favoriser la vente. Un matériel non vendu après 18 mois sera sorti de la base.

• Validation de votre annonce par robot-occasion.com

Avant que votre annonce rentre dans la base de données, **Robotique Concept vérifie le contenu de l'annonce**. Robotique Concept se réserve le droit de ne rentrer dans la base que les annonces de sociétés choisies par elle. Par ailleurs, une annonce **trop incomplète** ou ne figureraient pas les principaux critères comme **la marque le type l'année du robot le nombre d'heures estimées ne sera pas rentrée dans la base**. Robotique Concept se réserve le droit d'aller voir le matériel chez le vendeur .

L'ensemble des informations rentrées dans les annonces est sous la seule responsabilité du vendeur, Robotique Concept ne pouvant être tenu responsable d'erreurs ou inexactitudes. Nous engageons les acheteurs à **voir le matériel avant de l'acheter**. Il est proposé, sauf cas particulier, en l'état et sans garantie.

• Négociation et vente du matériel

La vente est négociée par Robotique Concept et les échanges de mail et paiements se font par son intermédiaire. Si l'acheteur veut visiter l'installation, ce qui est souhaitable pour prouver le cas échéant qu'elle est en état de fonctionnement, Robotique Concept envoie au vendeur et à l'acheteur un contrat commercial précisant en autres la commission et le nom de l'acheteur et du vendeur.

Ce contrat doit être signé par les représentants du vendeur et de l'acheteur et retourné par fax avant la visite. Après la visite éventuelle, si les 2 parties sont d'accord, la vente peut avoir lieu.

ROBOTIQUE CONCEPT organise et participe à la visite.

Dès que le vendeur reçoit l'acompte de l'acheteur et sa commande, **la vente est réservée pour l'acheteur** et ne peut plus être remise en cause. Le vendeur passe une commande de la commission et fait un chèque à Robotique Concept dans les 8 jours.

- **Services autour de la vente**

Robotique concept propose à l'acheteur **son expérience du transfert d'installations robotisées.** Nous proposons de prendre en charge les prestations suivantes :

- **Vérifications avant démontage**
- **Démontage, décablages, repérages**
- **Manutention spécialisée**
- **Remontages alignements recablages**
- **Mise en service**
- **Programmation**
- **Formation**
- **Assistance technique.**

Une offre séparée du contrat de vente du matériel peut être réalisée sur demande.

Par ailleurs, pour accélérer la vente, Robotique Concept pourra vous proposer **des prestations sur mesure** telles que passage réguliers d'annonces dans des hebdomadaires particuliers à l'étranger, engagements sur temps à consacrer à la recherche, actions marketing spécifiques, etc...

• **Conditions de paiement**

Par défaut, nous proposons les conditions de paiement suivantes :

50% par chèque ou virement à la commande, tenant lieu de réservation du matériel, puis 40% avant livraison.

Solde à 30 jours de la livraison, laissant le temps à l'acheteur de remettre sous tension le matériel avant paiement du solde.

Pour les achats depuis l'étranger, un crédit documentaire permettra au vendeur d'être payé au départ de l'expédition