

Parallel Avocats a accompagné la centrale de réservation de VTC Marcel dans la consolidation de son architecture contractuelle et offre pour les grands comptes (B2B).

1. Challenge

À la tête d'une activité en plein développement, Marcel a voulu structurer son offre B2B d'un point de vue juridique afin d'améliorer son processus de déploiement chez ses clients en préservant la sécurité juridique.

2. Solution

L'équipe Parallel Avocats a pris le temps d'étudier en détail avec les équipes de Marcel le fonctionnement du parcours utilisateur des clients grands comptes, ses contraintes et ses pré-requis juridiques (ex : clauses types). Le modèle de contrat B2B qui en a résulté a pris toutes ces dimensions en compte en a été facilitée.

3. Bénéfices

Au terme de ce travail, les équipes commerciales de Marcel ont pu disposer d'un modèle de contrat B2B à jour, dont elles maîtrisent les tenants et aboutissants. La participation aux appels d'offres de clients, la contractualisation et la levée des questions juridiques ont été accélérés.

Avis du client

« La structuration juridique de notre offre B2B était indispensable. Parallel a su s'adapter à nos exigences opérationnelles tout en ménageant les impératifs juridiques et en nous aidant à faire la pédagogie du travail réalisé pour nos clients. »

Bertrand Altmayer

Directeur Général de Marcel