



Engagement de la plateforme et du réseau de concessionnaires.

1. Vision

MShield est conçu comme un cadre de confiance entre professionnels de l'automobile, au service d'une relation durable avec les clients finaux.

Mon ambition est simple : remplacer la logique opportuniste de court terme par une logique de valeur, de transparence et de responsabilité.

2. Engagement de la plateforme MShield

En tant que responsable et propriétaire de la plateforme MShield, je m'engage à :

2.1 Garantir un cadre fiable et structuré

- Fournir des outils permettant une traçabilité claire des véhicules
- Assurer l'intégrité des données stockées et transmises
- Maintenir une plateforme stable, sécurisée et évolutive

2.2 Favoriser la transparence

- Ne pas encourager les pratiques opaques ou trompeuses
- Structurer les informations pour qu'elles soient compréhensibles et vérifiables
- Valoriser les professionnels qui jouent le jeu de la transparence

2.3 Défendre les intérêts des professionnels

- Construire des outils qui créent de la valeur économique réelle
- Refuser les modèles reposant sur une dépendance coûteuse ou artificielle
- Permettre aux concessionnaires de reprendre le contrôle de leur image et de leur distribution

2.4 Maintenir un standard d'exigence

- Faire évoluer en continu les standards de qualité du réseau
- Mettre en place des mécanismes de contrôle et d'amélioration
- Assumer un rôle actif dans la structuration du réseau

3. Engagement des concessionnaires MShield

Rejoindre MShield implique une adhésion à une logique professionnelle exigeante.

3.1 Transparence des informations

- Fournir des informations exactes, complètes et sincères sur les véhicules
- Documenter l'historique et les interventions de manière rigoureuse
- Ne pas dissimuler d'informations importantes pour la décision d'achat

3.2 Qualité du travail

- Maintenir un niveau élevé de qualité dans la préparation des véhicules
- Respecter les standards techniques et professionnels du secteur
- S'inscrire dans une logique de travail durable, et non opportuniste

3.3 Service client

- Adopter une approche claire, honnête et professionnelle avec les clients
- Assurer un suivi cohérent après la vente
- Considérer la relation client comme un actif long terme

3.4 Responsabilité et réputation

- Être responsable des informations et engagements publiés
- Contribuer positivement à la réputation du réseau
- Comprendre que la confiance est collective et interdépendante



4. Fonctionnement du réseau

4.1 Un réseau basé sur la confiance

MShield n'est pas une plateforme ouverte sans filtre. C'est un réseau structuré où chaque acteur engage sa responsabilité.

4.2 Valorisation des acteurs vertueux

Les professionnels respectant la charte sont :

- Mieux mis en avant
- Mieux distribués
- Associés à une image de qualité et de fiabilité

4.3 Gestion des écarts

- Les comportements contraires à la charte peuvent entraîner des restrictions ou exclusions
- L'objectif est la cohérence globale du réseau, pas la tolérance des dérives

5. Engagement commun

MShield et son réseau partagent une conviction : la confiance n'est pas un argument marketing. C'est une discipline opérationnelle.

Nous faisons le choix d'un modèle où :

- la qualité prime sur le volume ;
- la transparence prime sur l'optimisation opportuniste ;
- le long terme prime sur le gain immédiat.

6. Signatures

Propriétaire de la plateforme MShield ;

Roman MELENTOV

Concessionnaire ;

(Prénom nom du gérant)