# CONTRAT D'AGENCE COMMERCIALE

Entre les soussignés :

*Si personne physique :*

*« Nom et prénom », ​*de profession *« profession », ​*demeurant à ​*« adresse complète n° voirie commune code postal »,​*de nationalité​ *« nationalité », ​*né le​ *« date »​* à​ *« lieu de naissance »,* agissant en son nom personnel et pour son propre compte,

*Si personne morale:*

*(Raison sociale du Mandant, forme juridique, montant de son capital social, adresse de son siège social, SIRET numéro d’immatriculation au RCS et ville où se trouve le greffe qui tient le RCS où il est immatriculé),*

*Éventuellement :*

Représenté(e) par *(Prénom et Nom du représentant du Mandant, nature de sa fonction et s’il y a lieu date à laquelle il a été habilité à signer pour le compte de la société ou de la personne physique qu’il représente ainsi que prénom, nom et fonction de la personne qui l’a habilité),*

Ci-après désigné « Le Mandant »

D'une part,

ET,

*Si personne physique :*

*« Nom et prénom », ​*de profession *« profession », ​*demeurant à ​*« adresse complète n° voirie commune code postal »,​*de nationalité​ *« nationalité », ​*né le​ *« date »​* à​ *« lieu de naissance »,* agissant en son nom personnel et pour son propre compte,

*Si personne morale:*

*(Raison sociale de l’Agent commercial, forme juridique, montant de son capital social, adresse de son siège social, SIRET numéro d’immatriculation au RCS et ville où se trouve le greffe qui tient le RCS où il est immatriculé),*

*Éventuellement :*

Représenté(e) par*(Prénom et Nom du représentant du l’Agent commercial, nature de sa fonction et s’il y a lieu date à laquelle il a été habilité à signer pour le compte de la société ou de la personne physique qu’il représente ainsi que prénom, nom et fonction de la personne qui l’a habilité),*

Ci-après désigné « L’Agent commercial »

D’autre part,

**Après avoir été exposé que :**

*« Nom, Prénoms » « Dénomination sociale du Mandant »*, est spécialisée dans la fabrication et la commercialisation des produits et services de *« Description des produits et services objet du contrat »*, auprès de la clientèle de *« Identification de la clientèle spécifiquement visée par le contrat »* dont la distribution est notamment assurée par l'intermédiaire d'un réseau d'agents commerciaux.

*« Dénomination sociale » « Nom, Prénoms du Mandant »* bénéficie d'une expérience, d'un savoir-faire et de contacts particuliers pour la distribution de ce type de produits et a souhaité, en conséquence, pouvoir bénéficier du statut d'Agent commercial de *« Nom, Prénoms » « Dénomination sociale »* pour la représentation des produits et services susvisés, ce qui a été accepté par ladite Société.

*« Dénomination sociale » « Nom, Prénoms »* déclare, à ce titre, être immatriculée au registre spécial des agents commerciaux tenu au greffe du tribunal de commerce de *« Ville »*.

Les Parties déclarent et reconnaissent que les négociations commerciales ayant précédé la conclusion de la présente convention ont été conduites de bonne foi et avoir bénéficié, pendant la phase précontractuelle de négociations, de toutes les informations nécessaires et utiles pour leur permettre de s'engager en toute connaissance de cause et s'être mutuellement communiqué toute information susceptible de déterminer leur consentement et qu'elles pouvaient légitimement ignorer.

C'est ainsi que les Parties se sont rapprochées afin de définir les conditions et modalités de leur accord et d'arrêter les termes du présent Contrat d'Agent Commercial, qu'elles déclarent expressément soumettre au statut légal résultant des dispositions du Code de commerce sur les agents commerciaux et des textes subséquents.

**Il a été convenu et arrêté ce qui suit**

**Article 1. Nature du contrat**

Le Mandant confère à l'Agent commercial, qui accepte, le mandat de commercialiser, au nom et pour le compte du Mandant, les produits visés à l'article 2, dans l'univers contractuel défini à l'article *3,* et d'assurer dans cet univers la représentation permanente des intérêts du mandant.

Ce mandat d'intérêt commun est régi par les articles L134-1 à L134-17 du Code de commerce.

**Article 2. Objet du contrat**

Le présent mandat a pour objet la représentation par l’Agent commercial des produits et services fabriqués par le Mandant.

Les extensions de la gamme des produits fabriqués ou diffusés par le Mandant entrent de plein droit dans l'objet du contrat, à moins que l'Agent n'ait fait connaître par écrit, dans les 30 jours de l'information écrite donnée par le Mandant pour annoncer l'extension de l'objet, son refus de l'extension. Ce refus n'aurait aucune influence sur le présent contrat pour les produits précédemment fabriqués ou diffusés par le mandant.

**Article 3. Exclusivité territoriale**

L'Agent commercial doit exercer son mandat auprès de l'ensemble de la grande distribution (hypermarchés, supermarchés, grandes surfaces spécialisées, plates-formes, centrales, à l'exclusion des grossistes, cash and carry et négociants traditionnels) sur le territoire de la France métropolitaine.

*En cas d’exclusivité territoriale* :

Par la présente, l'Agent commercial bénéficie de l'exclusivité de la représentation du Mandant.

En conséquence le Mandant n'y aura pas d'autre représentant que l'Agent, n'y vendra pas, directement ou indirectement, les produits définis à l'article 2, sans le concours de l'Agent et s'interdit d'y concurrencer l'Agent, de quelque façon que ce soit, directement ou indirectement.

Toute correspondance en provenance de cet univers qui serait adressée au Mandant sera immédiatement transmise par lui à l'agent et le mandant communiquera à l'agent un double de toute correspondance et de toute facture émise par lui à destination d'un élément quelconque de cet univers.

L'Agent s'engage expressément, pour toute la durée du présent contrat, à ne pas agir, sous quelque forme que ce soit, pour des produits concurrents de ceux visés à l'article 2.

*En l’absence d’exclusivité territoriale :*

L'Agent commercial ne bénéficiera d'aucune exclusivité pour la représentation sur le territoire défini à l'Annexe 1 ci-jointe, des produits et services du Mandant , qui se réserve le droit de négocier et de conclure, directement ou par l'intermédiaire d'autres représentants, des contrats avec la clientèle située sur ce secteur.

L'Agent commercial pourra librement accepter, pendant la durée du présent contrat, d'autres mandats de représentation, à condition toutefois, qu'il ne s'agisse pas de la représentation de produits et services d'une entreprise concurrente de celle du Mandant, sauf accord exprès préalable et écrit de celui-ci conformément à l'article L 134-3 du Code de commerce.

A défaut, le Mandant serait en droit de résoudre immédiatement le présent contrat, aux torts de l'Agent commercial, dans les conditions définies à l'article « Résolution du contrat » ci-après.

**Article 4. Missions de l'Agent**

Comme défini à l'article 3, l'Agent a la responsabilité de l'ensemble des négociations commerciales avec la clientèle.

II doit en particulier :

– assurer le contact avec les centrales comme avec les magasins ;

– obtenir, mettre en forme et transmettre les commandes ;

– informer le Mandant de l'état du marché.

le tout avec les soins requis par la diligence incombant au professionnel.

Ces missions sont limitatives. En particulier n'incombent pas à l'Agent :

– les livraisons (dont l'Agent sera tenu informé sitôt l'expédition effectuée);

– la facturation (dont un double lui sera adressé au jour le jour) et l'encaissement. Toutefois, l'Agent effectuera à la demande du mandant toutes démarches amiables conformes aux usages en cas d'impayé.

Le Mandant se réserve le droit de refuser, totalement ou partiellement, dans la huitaine de sa réception, toute commande d'un client dont le crédit lui paraîtrait incertain.

En tout état de cause, le Mandant s’oblige à mener les relations contractuelles qui le lient avec l’Agent de manière loyale et de bonne foi.

**Article 5. Obligations du Mandant**

Le Mandant s'engage, pendant toute la durée du présent contrat, à apporter à l'Agent commercial, dans l'intérêt commun et afin de lui permettre d'accomplir au mieux sa mission et de réaliser l'objet du contrat, toutes les informations et l'assistance nécessaires à cet effet, concernant tant les produits et services contractuels que leurs techniques et méthodes de vente et de promotion.

Le Mandant mettra notamment, dans ce cadre et sans que cette liste soit limitative, à la disposition de l'Agent commercial, toute documentation concernant les produits et services contractuels, ainsi que les argumentaires de vente, les notices techniques, les brochures, prospectus, PLV ou autres éléments publicitaires.

Le Mandant tiendra également l'Agent commercial régulièrement informé de l'évolution de ses tarifs et conditions générales de vente, de façon que ce dernier soit toujours en mesure de les répercuter auprès de la clientèle, ainsi que de l'état du marché, des évolutions du comportement de la clientèle et de la concurrence.

Le Mandant s'engage notamment à ce titre à aviser, dans un délai raisonnable, l'Agent commercial, de toute diminution prévisible du volume des opérations concernant les produits et services objet du présent contrat.

Enfin, le Mandant informera régulièrement l'Agent commercial de l'exécution ou de la non-exécution des opérations générées par celui-ci et ce, dans un délai raisonnable ainsi que de son acceptation ou de sa non-acceptation de certaines opérations.

Le Mandant s'engage à ce titre à fournir toutes justifications nécessaires à l'Agent commercial en cas de non-acceptation d'une opération ou d'une commande générée par celui-ci.

En tout état de cause, le Mandant s’oblige à mener les relations contractuelles qui le lient avec l’Agent de manière loyale et de bonne foi.

**Article 6. Politique commerciale**

Le choix de sa politique commerciale relève de la seule volonté du Mandant, mais celui-ci consulte l'Agent, notamment sur :

– l'évolution des lignes de produits;

– la structure tarifaire;

– la présentation et la mise en avant des produits;

– les actions promotionnelles;

– les axes de développement de la part de marché.

Cette consultation est faite régulièrement à l'initiative de l'une ou l'autre partie. La Direction commerciale du mandant et les dirigeants de l'agent se réunissent en outre une fois par trimestre.

Le mandant s'engage à informer l'agent de toute modification de sa politique et de ses capacités de livraison. II peut demander à participer à certaines réunions de la force de vente de l'agent.

Le budget promotionnel à consentir à la clientèle est élaboré en commun et décidé par le mandant qui en délègue ensuite la gestion à l'agent.

 **Article 7. Rémunération de l'Agent**

En rémunération de l'ensemble des missions stipulées au présent contrat et en couverture de tous frais entraînés par ces missions, l'Agent reçoit une commission sur toutes les affaires faites par le Mandant dans l'univers contractuel défini à l'article 3 ci-dessus.

Le droit à commission de l'Agent naît du seul fait de l'acceptation de la commande par le Mandant. II s'éteint dans deux cas :

– si le Mandant est empêché de livrer par force majeure;

– si le Mandant ayant livré, il est établi que le client ne paiera pas la facture correspondante.

Le taux hors taxes de la commission est :

– de *« nombre »* % du montant hors taxes des factures sur les affaires faites en produits portant une marque du Mandant;

– de *« nombre »* % du montant hors taxes des factures sur les affaires faites en produits sans marque ou portant une marque de distributeur.

La commission est due à l'Agent commercial au jour où le Client a exécuté l'opération concernée.

En cas de défaillance du Mandant empêchant la réalisation de l'opération, la commission est acquise à l'Agent au jour où le Client aurait dû, sans cette carence, exécuter ladite opération, l'Agent commercial ne supportant aucun retard de paiement du fait d'une défaillance du Mandant.

En revanche, aucune commission n'est due à l'Agent commercial si le contrat ne peut être exécuté, notamment du fait de circonstances non imputables au Mandant. Si des commissions ont déjà été perçues par l'Agent au titre d'opérations qui n'ont pu recevoir pleinement exécution, en raison de faits non imputables au Mandant, l'Agent s'engage à rembourser immédiatement à celui-ci le montant desdites commissions.

Les commissions sont payables mensuellement, selon le mécanisme suivant :

– au plus tard le 15 de chaque mois, le Mandant émet un relevé comportant :

- toutes les affaires facturées par lui pendant le mois précédent,

- les affaires qui auraient dû être livrées dans la même période et qui ne l'ont pas été pour des raisons imputables au mandant,

- déduisant les affaires facturées et précédemment commissionnées et dont il est établi que le paiement par le client n'aura pas lieu.

– l'Agent, après vérification du relevé, émet la facture correspondante,

– le Mandant paye cette facture au plus tard à la fin du mois suivant celui de l'envoi du relevé.

Le Mandant ne peut faire aucun grief à l'Agent quant à l'exécution du contrat pendant les périodes où le Mandant aurait laissé impayées les commissions dues à l'Agent.

À la fin du contrat, à quelque moment et pour quelque cause qu'elle intervienne, la commission est due à l'Agent :

– sur toute commande antérieure à la cessation du contrat;

– sur toute affaire engagée par l'Agent avant la cessation du contrat et donnant lieu à commande dans les 60 jours de celle-ci.

**Article 8. Durée du contrat**

Le présent contrat entre en vigueur au jour de sa signature pour une durée indéterminée.

II ne peut être résilié, de part ou d'autre, que moyennant un préavis de *« durée »* mois, exprimé par lettre recommandée avec accusé de réception.

Pendant la durée du préavis, l'agent doit, si le mandant le lui demande, présenter à la clientèle la force de vente qui sera amenée à le remplacer. Cette obligation ne porte pas atteinte à l'exclusivité reconnue à l'agent.

L'indemnité légale de cessation de contrat due à l'agent, sauf faute grave de sa part, en cas de rupture du contrat par le mandant, sera calculée conformément aux usages de la profession et payable au jour de la cessation du contrat. Elle portera intérêt au taux légal à compter du même jour, même si par suite de difficultés entre les parties, elle n'était fixée qu'ultérieurement, par voie amiable ou voie judiciaire.

La fin du contrat sera communiquée à la clientèle par une circulaire commune signée des deux parties et sauvegardant les relations d'avenir de chacune d'elles dans l'univers contractuel.

**Article 9. Transmission du contrat**

Si l'Agent souhaite transmettre le présent mandat, ou s'il se trouve dans l'impossibilité d'en poursuivre l'exécution, il doit présenter au Mandant un successeur, personne physique ou morale, ayant les aptitudes requises pour assurer la continuité du contrat.

Si le mandant, qui a deux mois pour faire connaître sa décision à l'égard d'un candidat, refuse toute succession ou deux candidats successivement présentés, il doit à l'agent l'indemnité compensatrice du préjudice subi comme il est dit à la clause 8.4.

Si le mandant vient à transmettre, sous quelque forme que ce soit, son entreprise ou une partie de celle-ci, dans des conditions affectant l'existence ou l'exécution du présent contrat d'agence, il doit en faire assurer la continuité par le nouvel exploitant. Sinon le mandant doit à l'agent l'indemnité compensatrice du préjudice subi visée à la clause 8.4.

**Article 10. Non-sollicitation**

Pendant toute la durée du présent contrat et deux ans après sa fin, à quelque moment et pour quelque cause qu'elle intervienne, les parties s'engagentréciproquement à ne pas recruter ou utiliser les salariés ou anciens salariés, sous-agents ou anciens sous-agents de l'autre contractant.

**Article 11. Confidentialité**

L’Agent commercial s’engage à garder confidentielles les informations qui lui auront été communiquées dans le cadre de ses missions par le Mandant et notamment les informations concernant les produits et services du présent contrat ainsi que les procédés de fabrication, les secrets d’affaires. Il s’interdit donc pendant la durée d’exécution de son contrat ainsi qu’à la fin de celui-ci de divulguer les informations susvisées à toute personne sous quelque forme que ce soit.

**Article 12. Force majeure**

Les Parties ne pourront être tenues pour responsables si la non-exécution ou le retard dans l'exécution de l'une quelconque de leurs obligations, telles que décrites dans les présentes découle d'un cas de force majeure, au sens de l'article 1218 du Code civil.

*Si besoin, décrire un évènement particulier comme cas de force majeure*

**Article 13. Résiliation du contrat**

En cas de manquement de l’une des parties à l’une quelconque de ses obligations au titre du contrat, auquel il ne serait pas remédié dans un délai de 30 (trente) jours calendaires à compter de la réception d’une mise en demeure d’avoir à remédier au dit manquement, l’autre partie pourra, de plein droit et sans formalités judiciaires, résilier le présent contrat.

La résiliation du contrat sera sans préjudice de tous dommages-intérêts auxquels la partie ayant prononcé la résiliation pourrait prétendre du fait du manquement de l’autre partie et de toute pénalité qui lui serait éventuellement due.

En cas d’expiration de résiliation du présent contrat, pour quelque cause que ce soit, les parties s’engagent à restituer intégralement et sans délai toutes informations confidentielles, documents et/ou données, ainsi que le matériel promotionnel qui lui auraient été communiqués par l’autre Partie dans le cadre de l’exécution des présentes, et à détruire toute copie, sauvegarde, extrait, reproduction ou résumé desdites informations confidentielles, documents et/ou données, ainsi que le matériel promotionnel communiqués par l’autre Partie, en tout ou partie, quelle qu’en soit la forme.

**Article 14. Compétence juridictionnelle**

Tout litige non résolu entre les parties relatif à la conclusion, l’interprétation, l’exécution ou la cessation du présent contrat sera soumis au *« Tribunal compétent »* exclusivement compétent, y compris en référé, nonobstant l’appel en garantie ou la pluralité de défendeurs.

**Article 15. Langue du contrat - Droit applicable**

De convention expresse entre les parties, le présent contrat est régi et soumis au droit français, à l'exclusion de toute autre législation.

Fait à *« Lieu »* le *« Date »*,en *« Nombre d’exemplaires »* exemplaires.

Le Mandant L'Agent commercial

*(Signature) (Signature)*

Annexe 1. Territoire sur lequel l’Agent commercial exerce ses missions

Annexe 2. Liste des produits et services du Mandant confiés à l’Agent commercial