

Contrat d'agent commercial

Entre

représenté par

ci-après dénommé « le commettant »,

d'une part,

et

ci-après dénommé « l'agent commercial »,

d'autre part,

il est convenu ce qui suit:

Article 1^{er}

Objet

Affaires faisant l'objet du présent contrat:

Le commettant concède à l'agent commercial un droit exclusif de représentation pour les affaires mentionnées à l'annexe A.

Le commettant concède à l'agent commercial un droit non-exclusif de représentation pour les affaires mentionnées à l'annexe A.

Le droit de représentation est concédé pour le secteur suivant, ci-après dénommé « le secteur »:

.....

Les affaires, la clientèle et le secteur convenus peuvent être modifiés d'un commun accord entre le commettant et l'agent commercial.

Durée du contrat

Le présent contrat est conclu:

pour une durée de qui débute au pour se terminer au

pour une durée de qui débute au pour se terminer au, avec la possibilité d'y mettre fin à partir de la^e année

pour une durée indéterminée

Article 2

Description des tâches

L'agent commercial est chargé de façon permanente et moyennant rémunération de:

- la négociation d'affaires
- la négociation et la conclusion d'affaires

le cas échéant, dans le secteur défini à l'article 1^{er}, sans être soumis à l'autorité du commettant.

Obligations de l'agent commercial

L'agent commercial s'engage à veiller aux intérêts du commettant et à agir loyalement et de bonne foi.

En particulier, l'agent commercial doit:

- s'employer comme il se doit à la négociation et, le cas échéant, à la conclusion des affaires dont il est chargé;
- communiquer au commettant toute information utile dont il dispose, notamment: nombre de contacts avec la clientèle, répétition et rythme des visites, transmission des commandes, solvabilité des clients;
- se conformer aux directives raisonnables données par le commettant.

L'agent commercial exerce ses activités comme il l'entend et dispose librement de son temps.

Il est interdit à l'agent commercial de recourir à des sous-agents rémunérés par lui, agissant sous sa responsabilité et dont il deviendrait le commettant.

Obligations du commettant

Dans ses rapports avec l'agent commercial, le commettant doit agir loyalement et de bonne foi.

En particulier, le commettant doit:

- mettre à disposition de l'agent commercial la documentation nécessaire qui a trait aux affaires concernées;
- procurer à l'agent commercial toutes les informations nécessaires à l'exécution du contrat, notamment aviser l'agent commercial dans un délai raisonnable dès qu'il prévoit que le volume des affaires sera sensiblement inférieur à celui auquel l'agent commercial aurait normalement pu s'attendre.

Le commettant doit, par ailleurs, informer l'agent commercial dans un délai raisonnable de son acceptation, de son refus ou de l'inexécution d'une affaire négociée par l'agent.

Article 3

Le commettant est redevable à l'agent commercial d'une somme fixe de EUR.

Le commettant est redevable à l'agent commercial d'une commission dont les modalités sont stipulées à l'annexe B du présent contrat.

Le commettant est redevable à l'agent commercial d'une commission dont les modalités sont stipulées à l'annexe C du présent contrat, ainsi que d'une somme fixe de EUR.

La somme fixe est payée:

- mensuellement
- trimestriellement
- semestriellement
- annuellement
- dans un autre délai:

et au plus tard le^e jour calendrier suivant la période à laquelle le paiement se rapporte, sur le numéro de compte:

La somme fixe est payée:

- en monnaie ayant cours légal en Belgique;
- dans une autre monnaie:

Si seule une somme fixe est versée à l'agent, les dispositions des articles 4 à 10 inclus ne sont pas d'application.

Article 4

Les commissions sont calculées:

sur base du prix facturé au client, sans déduction des frais accessoires, tels que les frais d'emballage, de fret, d'assurance, à moins que ceux-ci soient facturés séparément, mais à l'exclusion des taxes, frais de douane et autres impôts.

de la manière suivante:

.....
.....
.....
.....
.....

Les remises de fidélité, ristournes et escomptes consentis d'un commun accord par le commettant et l'agent commercial, sont exclus de la base sur laquelle la commission de l'agent est calculée.

En aucun cas, les remises de fidélité, ristournes et escomptes consentis unilatéralement par le commettant, ne peuvent être exclus de la base sur laquelle la commission de l'agent est calculée.

Article 5

Le commettant remet à l'agent commercial un relevé des commissions dues, au plus tard le dernier jour du mois suivant le trimestre au cours duquel elles deviennent exigibles.

Ce relevé mentionne tous les éléments essentiels sur la base desquels les commissions sont calculées (cf. annexes).

L'agent commercial peut exiger que lui soient fournies toutes les informations dont dispose le commettant, en particulier un extrait du livre comptable, et qui lui sont nécessaires pour vérifier les montants des commissions qui lui sont dues.

Article 6

Pour une affaire conclue pendant la durée du contrat d'agence, l'agent commercial a droit à:

1. une commission directe lorsque l'affaire est conclue grâce à son intervention;
2. une commission indirecte lorsque l'affaire est conclue avec un tiers dont il a obtenu antérieurement la clientèle pour des affaires similaires;
3. une commission indirecte lorsqu'il a été convenu que l'agent commercial agira comme seul agent dans un secteur déterminé ou auprès d'un groupe de personnes déterminé et que l'affaire a été conclue avec un client établi dans ce secteur ou appartenant à ce groupe.

La seule communication du nom des clients éventuels ne suffit pas à donner droit à la commission.

Article 7

Pour une affaire conclue après la cessation du contrat d'agence, l'agent commercial a droit à une commission:

1. si l'affaire est principalement due à l'activité qu'il a déployée pendant la durée du contrat et si l'affaire est conclue dans un délai de six mois à compter de la cessation du présent contrat;
2. ou, si conformément aux conditions visées à l'article 6, la commande du tiers a été reçue par le commettant ou l'agent commercial avant la cessation du contrat d'agence.

Article 8

L'agent commercial n'a pas droit à la commission visée à l'article 6 si, en vertu de l'article 7, celle-ci est due à l'agent commercial précédent, à moins qu'il ne résulte des circonstances qu'il est équitable de partager la commission entre les agents commerciaux.

Le commettant n'est pas tenu de payer deux fois la commission.

Article 9

La commission est exigible dès que et dans la mesure où l'on se trouve dans l'un des cas suivants:

1. le commettant a exécuté l'opération ou devrait l'avoir exécutée en vertu de l'accord conclu avec le tiers;
2. le tiers a exécuté ses obligations contractuelles.

La commission est exigible au moment où le tiers a exécuté sa part de l'accord ou devrait l'avoir exécutée si le commettant avait exécuté la sienne.

L'exécution partielle des obligations ne donnera lieu qu'à une exigibilité partielle et un paiement partiel.

La commission est en tout cas payée au plus tard au dernier jour du mois suivant le trimestre au cours duquel elle est devenue exigible.

Article 10

Le droit à la commission s'éteint:

1. si et dans la mesure où il est établi que le tiers n'exécute pas ses obligations à moins que l'inexécution ne résulte de circonstances imputables au commettant;
2. si l'exécution est devenue impossible sans que cette impossibilité soit imputable au commettant;
3. si l'exécution de l'opération ne peut être raisonnablement exigée du commettant, en particulier s'il existe du fait du tiers un motif grave justifiant l'inexécution par le commettant.

Dans tous les cas visés à cet article, la commission que l'agent commercial aurait déjà perçue sera remboursée.

Article 11

Si le présent contrat d'agence commerciale est conclu pour une durée indéterminée ou pour une durée déterminée avec possibilité de dénonciation anticipée, chacune des parties peut y mettre fin moyennant un préavis.

Le délai de préavis est d'un mois pendant la première année du contrat.

Après la première année, le délai de préavis est augmenté d'un mois par année supplémentaire entamée, sans qu'il ne puisse toutefois excéder six mois.

Le préavis est notifié par remise à l'autre partie d'un écrit mentionnant le début et la durée du préavis. La notification peut également être faite soit par lettre recommandée à la poste, prenant effet le troisième jour ouvrable après la date de l'envoi, soit par exploit d'huissier.

La notification par remise d'un écrit ou par exploit d'huissier prend effet le jour de la remise ou de la notification.

La durée du délai de préavis commence à courir à dater du moment où la notification prend effet.

La fin du délai de préavis ne doit par conséquent pas forcément coïncider avec la fin d'un mois civil.

Article 12

Durant les six mois qui suivent la fin du présent contrat, l'agent commercial s'abstiendra de négocier ou conclure, directement ou indirectement, des affaires du même type que celles dont l'agent commercial était chargé dans le cadre du présent contrat, et ce, dans l'ensemble du secteur géographique ou pour le groupe de personnes et le secteur géographique confiés à l'agent.

Toute violation de la présente clause de non-concurrence entraînera le paiement par l'agent commercial d'une indemnité forfaitaire égale à une année de rémunération, calculée sur base de la moyenne des cinq dernières années ou, si la durée du contrat est inférieure à cinq ans, d'après la moyenne des années précédentes.

Le commettant peut toutefois réclamer une indemnité supérieure, à charge de justifier l'existence et l'étendue de son préjudice.

Article 13

L'agent commercial est tenu de s'assurer de la solvabilité de ses clients.

Si l'agent commercial cause des dommages au commettant ou à un tiers dans le cadre de l'exécution du présent contrat, il sera tenu responsable du non-respect ou du respect insuffisant des engagements pris par le tiers à l'égard du commettant.

Le cas échéant, L'agent commercial sera tenu de réparer les dommages à concurrence de la commission convenue ou des dommages réellement subis s'il s'agit d'une affaire déterminée ou d'une affaire qu'il a conclu au nom du commettant.

Article 14

Pour garantir le respect de ses engagements, l'agent versera au plus tard le la somme de EUR au commettant.

Le commettant déposera ce montant auprès de la Caisse des Dépôts et Consignations.

Article 15

Tant pendant l'exécution du présent contrat d'agence commerciale qu'après l'expiration de celui-ci, l'agent commercial s'abstiendra de divulguer, directement ou indirectement, à la concurrence ou à un tiers des documents et des données de nature à porter préjudice aux secrets de fabrication, à la position occupée sur le marché ou visée par le commettant ou à tout autre élément crucial pour l'entreprise.

Article 16

Les parties reconnaissent que:

1. dans le secteur visé à l'article 1^{er}, il existe une clientèle dont le nombre est fixé à:
.....
.....
.....
.....

- 2. pour les affaires visées à l'article 1^{er}:
 - il existe un chiffre d'affaires dont l'étendue est déterminée selon les données reprises à l'annexe D, numérotées de à et paraphées par les deux parties.
 - il existe une clientèle dont la liste est déterminée selon le données reprises à l'annexe D, numérotées de à et paraphées par les deux parties.

L'agent commercial n'a droit à une indemnité d'éviction que s'il augmente cette clientèle ou ce chiffre d'affaires.

Article 17

Dispositions particulières:

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

Article 18

L'agent commercial reconnaît avoir reçu une copie des conditions de livraison ou de paiement utilisées par le commettant, conditions qu'il accepte et dont il a une connaissance suffisante.

Article 19

Chaque partie déclare avoir reçu un exemplaire du présent contrat d'agence commerciale, numéroté de à, en ce compris les annexes mentionnées dans le contrat.

Fait à le, en deux exemplaires, chaque partie reconnaissant avoir reçu le sien.

Signature de l'agent commercial,
Pour accord (mention manuscrite),

Signature du commettant,
Pour accord (mention manuscrite),

ANNEXE A

DROIT EXCLUSIF DE REPRÉSENTATION

Produits:

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

Services:

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

DROIT NON EXCLUSIF DE REPRÉSENTATION

Produits:

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

Services:

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

ANNEXE B

Commission pour la négociation directe d'une affaire par l'agent commercial:

Pourcentage de l'affaire ou montant par affaire:

.....
.....
.....
.....
.....

Description de la commission:

.....
.....
.....
.....
.....

Commission pour la négociation indirecte d'une affaire par l'agent commercial:

Pourcentage de l'affaire ou montant par affaire:

.....
.....
.....
.....
.....

Description de la commission:

.....
.....
.....
.....
.....

Commission pour les affaires conclues après la fin du contrat d'agence commerciale:

Pourcentage de l'affaire ou montant par affaire:

.....
.....
.....
.....
.....

Description de la commission:

.....
.....
.....
.....
.....

ANNEXE C

Commission pour la négociation directe d'une affaire par l'agent commercial:

Pourcentage de l'affaire ou montant par affaire:

.....
.....
.....
.....
.....

Description de la commission:

.....
.....
.....
.....
.....

Commission pour la négociation indirecte d'une affaire par l'agent commercial:

Pourcentage de l'affaire ou montant par affaire:

.....
.....
.....
.....
.....

Description de la commission:

.....
.....
.....
.....
.....

Commission pour les affaires conclues après la fin du contrat d'agence commerciale:

Pourcentage de l'affaire ou montant par affaire:

.....
.....
.....
.....
.....

Description de la commission:

.....
.....
.....
.....
.....

