



# CONTRAT DE PARTENARIAT COMMERCIAL

Agent Commercial Indépendant

Fait à Paris, le 8 décembre 2025

## ENTRE LES SOUSSIGNÉS

### LE MANDANT :

Monsieur Enock LIGUE, entrepreneur individuel exerçant sous le nom commercial PONIA, immatriculé sous le SIREN 994 452 266, SIRET 994 452 266 00012, Code APE 5829C, dont le siège social est situé au 42 Boulevard Vincent Auriol, 75013 Paris, France, immatriculé au Registre National des Entreprises depuis le 28 novembre 2025.

Ci-après dénommé « PONIA » ou « le Mandant »,

### LE PARTENAIRE :

Monsieur Pierre LOMONDAIS, demeurant à \_\_\_\_\_, né le \_\_\_\_\_, SIRET : \_\_\_\_\_ (à compléter dès obtention).

Ci-après dénommé « le Partenaire » ou « l'Agent Commercial »,

Ci-après dénommés ensemble « les Parties ».

## PRÉAMBULE

PONIA est une solution logicielle innovante de gestion de stock assistée par intelligence artificielle, destinée aux commerces alimentaires (boulangeries, restaurants, bars, caves à vin, fromageries). Le Mandant souhaite développer sa clientèle en France et recherche des partenaires commerciaux motivés pour représenter et promouvoir ses services.

Le Partenaire déclare avoir les compétences commerciales nécessaires et souhaite collaborer avec PONIA en qualité d'agent commercial indépendant.

## IL A ÉTÉ CONVENU CE QUI SUIT :

### Article 1 – OBJET DU CONTRAT

Le Mandant confie au Partenaire, qui accepte, la mission de prospection, présenter et promouvoir les services PONIA auprès des commerces alimentaires sur le territoire français. Le Partenaire agit en qualité d'agent commercial indépendant au sens des articles L.134-1 et suivants du Code de commerce.

### Article 2 – MISSIONS DU PARTENAIRE

Dans le cadre de sa mission, le Partenaire s'engage à :

- Identifier et prospecter des commerces alimentaires susceptibles d'être intéressés par PONIA
- Présenter et faire la démonstration de la solution PONIA
- Accompagner les prospects dans leur inscription et leur prise en main
- Remonter les retours clients et les opportunités d'amélioration au Mandant
- Représenter PONIA de manière professionnelle et éthique

### Article 3 – DURÉE DU CONTRAT

Le présent contrat est conclu pour une durée initiale d'un (1) mois à compter de sa signature. À l'issue de cette période, les Parties pourront convenir d'un renouvellement par accord mutuel.

## **Article 4 – RÉMUNÉRATION**

### **4.1 Commission**

Le Partenaire perçoit une commission de vingt-cinq pour cent (25%) du montant hors taxes de chaque abonnement souscrit par un client qu'il a apporté. Cette commission est récurrente et versée tant que le client reste abonné à PONIA.

### **4.2 Prime de performance**

Si le Partenaire atteint l'objectif de sept (7) clients payants sur un mois calendaire, une prime exceptionnelle de quatre-vingt-cinq euros (85 €) lui sera versée en complément de ses commissions.

### **4.3 Modalités de paiement**

Les commissions sont versées immédiatement à chaque nouvelle souscription client validée. Le Partenaire recevra le paiement par virement bancaire sur le compte qu'il aura communiqué au Mandant.

## **Article 5 – CONDITIONS RELATIVES AU SIRET**

Le Partenaire s'engage à effectuer les démarches nécessaires pour obtenir son numéro SIRET dans un délai raisonnable d'un (1) mois suivant la signature du présent contrat.

Pendant la période d'attente du SIRET, le Partenaire peut exercer pleinement ses activités de prospection et de démonstration. Les commissions générées durant cette période seront comptabilisées et versées dès réception et communication du numéro SIRET au Mandant.

Le Partenaire communiquera son numéro SIRET au Mandant dès son obtention, accompagné d'un RIB pour permettre le versement des commissions.

## **Article 6 – OUTILS ET SUPPORTS FOURNIS**

Le Mandant met à disposition du Partenaire :

- Un accès de démonstration à l'application PONIA
- Un code parrain unique permettant de tracer les clients apportés
- Le guide commercial complet de PONIA (PDF)
- Les supports de présentation et argumentaires de vente

Ces outils restent la propriété exclusive de PONIA et doivent être restitués en cas de fin de contrat.

## **Article 7 – INDÉPENDANCE DU PARTENAIRE**

Le Partenaire exerce son activité en toute indépendance. Il organise librement son travail, ses horaires et ses méthodes de prospection. Il n'existe aucun lien de subordination entre les Parties. Le Partenaire est seul responsable de ses obligations fiscales et sociales liées à son statut d'indépendant.

## **Article 8 – OBLIGATIONS DU PARTENAIRE**

Le Partenaire s'engage à :

- Respecter les tarifs officiels communiqués par PONIA
- Ne pas accorder de remises ou conditions particulières sans accord préalable du Mandant
- Informer régulièrement le Mandant de l'avancement de ses démarches commerciales
- Agir avec loyauté et bonne foi dans l'exécution du présent contrat

## **Article 9 – CONFIDENTIALITÉ**

Le Partenaire s'engage à garder strictement confidentielles toutes les informations auxquelles il aura accès dans le cadre de sa mission, et notamment :

- Le concept, les méthodes et le fonctionnement de PONIA
- Les stratégies commerciales, tarifaires et marketing
- Les données relatives aux clients et prospects
- Le code source, les algorithmes et le savoir-faire technique
- Les informations financières et les projets de développement

Cette obligation de confidentialité perdure pendant toute la durée du contrat et pendant une période de deux (2) ans après sa cessation, quelle qu'en soit la cause.

Le Partenaire s'interdit formellement de reproduire, copier ou s'inspirer du concept PONIA pour créer ou participer à la création d'un service concurrent, directement ou indirectement.

#### **Sanctions**

Toute violation de la présente clause de confidentialité entraînera la résiliation immédiate du contrat et pourra donner lieu au versement de dommages et intérêts dont le montant minimum est fixé à cinq mille euros (5 000 €), sans préjudice de tout autre recours légal.

## **Article 10 – RÉSILIATION**

Chaque Partie peut mettre fin au présent contrat à tout moment, sous réserve de respecter un préavis de sept (7) jours notifié par écrit (email ou courrier).

En cas de manquement grave de l'une des Parties à ses obligations, notamment en cas de violation de la clause de confidentialité, le contrat pourra être résilié sans préavis.

La résiliation du contrat ne remet pas en cause le droit du Partenaire aux commissions acquises pour les clients déjà souscrits, tant que ces clients restent abonnés.

## **Article 11 – DISPOSITIONS GÉNÉRALES**

### **11.1 Droit applicable**

Le présent contrat est soumis au droit français.

### **11.2 Litiges**

En cas de litige relatif à l'interprétation ou à l'exécution du présent contrat, les Parties s'efforceront de trouver une solution amiable. À défaut, le litige sera soumis aux tribunaux compétents de Paris.

### **11.3 Intégralité**

Le présent contrat constitue l'intégralité de l'accord entre les Parties et remplace tout accord antérieur, écrit ou verbal, portant sur le même objet.

## **SIGNATURES**

Fait en deux exemplaires originaux, à Paris, le 8 décembre 2025.

### **LE MANDANT**

Monsieur Enock LIGUE  
PONIA

Signature précédée de la mention  
« Lu et approuvé »

### **LE PARTENAIRE**

Monsieur Pierre LOMONDAIS

Signature précédée de la mention  
« Lu et approuvé »

Paraphe de chaque page : \_\_\_\_\_ / \_\_\_\_\_

## **ANNEXES**

- Annexe 1 : Grille tarifaire PONIA en vigueur
- Annexe 2 : Code parrain attribué au Partenaire
- Annexe 3 : RIB du Partenaire (à fournir)