**Contrat d’agent commercial**

**Le présent contrat (« Contrat ») est conclu entre les soussigné(e)s :**

\_\_\_ \_\_\_, de nationalité tunisienne, née le \_\_\_ à \_\_\_, titulaire de la carte d’identité nationale n° \_\_\_ délivrée à \_\_\_ le \_\_\_, demeurant au \_\_\_,

\_\_\_ \_\_\_, de nationalité \_\_\_, titulaire du passeport \_\_\_ n° \_\_\_ délivré le \_\_\_, élisant domicile au \_\_\_,

La société \_\_\_, \_\_\_, au capital de \_\_\_ Dinars Tunisiens dont le siège social est sis au \_\_\_ titulaire de l’identifiant unique n° \_\_\_, représentée par \_\_\_ \_\_\_ dûment habilité(e) à l’effet des présentes,

La société \_\_\_, \_\_\_, immatriculée en \_\_\_ sous le n° \_\_\_, dont le siège social est sis au \_\_\_, représentée par \_\_\_ \_\_\_ dûment habilité(e) à l’effet des présentes,

**D’une part**

Et

\_\_\_ \_\_\_,de nationalité tunisienne, né le \_\_\_ à \_\_\_, titulaire de la carte d’identité nationale n° \_\_\_, délivrée à \_\_\_ le \_\_\_, demeurant au \_\_\_,

\_\_\_ \_\_\_, de nationalité \_\_\_, titulaire du passeport \_\_\_ n° \_\_\_ délivré le \_\_\_, élisant domicile au \_\_\_,

La société \_\_\_, \_\_\_, au capital de \_\_\_ Dinars Tunisiens dont le siège social est sis au \_\_\_ titulaire de l’identifiant unique n° \_\_\_, représentée par \_\_\_ \_\_\_ dûment habilité(e) à l’effet des présentes,

La société \_\_\_, \_\_\_, immatriculée en \_\_\_ sous le n° \_\_\_, dont le siège social est sis au \_\_\_, représentée par \_\_\_ \_\_\_ dûment habilité(e) à l’effet des présentes,

Ci-après dénommée l’ « **Agent Commercial**»,

**D’autre part**

Le Mandant et l’Agent Commercial seront ci-après dénommés conjointement (les « **Parties** ») et individuellement (la « **Partie** »).

**IL EST PREALABLEMENT EXPOSE CE QUI SUIT :**

1. Le Mandant est spécialisé dans \_\_\_ des produits et services de la marque \_\_\_ dont la distribution est notamment assurée par l’intermédiaire d’agents commerciaux.
2. L’Agent Commercial est un opérateur expérimenté du secteur auquel appartiennent les produits et services de la marque \_\_\_. Il dispose des compétences adéquates, d’un savoir-faire particulier et de contacts appropriés pour la promotion et la commercialisation desdits produits. Par conséquent, il souhaite bénéficier du statut d’agent commercial du Mandant pour la représentation des produits et services susvisés, ce qui a été accepté par le mandant.
3. Après une phase de négociation, les Parties ont décidé de conclure le présent Contrat.

**CECI ETANT EXPOSE, IL A ETE CONVENU CE QUI SUIT :**

# DEFINITIONS

Aux fins du contrat, les termes et expressions commençant par une majuscule auront le sens résultant des définitions ci-dessous :

**« Mandant »** A la signification qui lui est donnée aux comparutions.

**« Preneur »** A la signification qui lui est donnée aux comparutions.

**« Contrat »** Désigne le présent contrat d’agent commercial et toute éventuelle annexe, tel qu'ils pourront, le cas échéant, être modifiés ou complétés par tout avenant écrit et signé par les Parties. \*

**« Produits »** Désigne les produits et services de la marque \_\_\_.

**« Marque »** Désigne la marque \_\_\_.

**« Acheteurs »** Désigne les acheteurs des Produits proposés par l’Agent Commercial.

**« Commandes »** Désigne les commandes recueillies par l’Agent Commercial auprès des Acheteurs.

**« Territoire »** Désigne le secteur géographique délimité dans lequel l’Agent Commercial distribue les Produits tel que défini dans l’article 3.2 du Contrat.

# OBJET DU CONTRAT

Le Contrat définit les conditions dans lesquelles le Mandant confie à l’Agent Commercial la représentation, la promotion et la vente des Produits et l’autorise à faire usage de la Marque, dans le cadre du réseau de distribution organisé et animé par le Mandant.

# Distribution des Produits

## Modalités de distribution

L’Agent Commercial assure la représentation, la promotion et la vente des Produits du Mandant conformément aux termes du Contrat.

L’Agent Commercial agit donc au nom et pour le compte du Mandant en vue de négocier et de conclure des contrats de vente de Produits. Il propose les Produits à la vente, au prix et aux conditions de vente fixés par le Mandant. Ce faisant, il se conforme aux instructions, à la grille tarifaire et aux conditions générales de vente du Mandant qu’il applique et veille à rendre opposables aux Acheteurs.

Les Commandes doivent être confirmées par écrit par le Mandant.

Les Commandes ne doivent pas être confirmées par le Mandant.

Le Mandant facture les Acheteurs et encaisse directement le produit des ventes.

L’Agent Commercial ne détient pas de stock de Produits. Le Mandant livre directement les Acheteurs.

L’Agent Commercial ne peut pas nommer de sous-agents, sauf s’il obtient préalablement l’accord écrit du Mandant.

## Territoire et clientèle

L’Agent Commercial est chargé de la représentation, de la promotion et de la vente des Produits sur \_\_\_ exclusivement.

L’Agent Commercial distribue les Produits \_\_\_ auprès \_\_\_ établis dans le Territoire, qu’ils appartiennent déjà ou non à la clientèle du Mandant.

En contrepartie, l’Agent Commercial bénéficie du droit exclusif de vendre les Produits dans le Territoire auprès de la clientèle susvisée, pendant la durée du Contrat. Cette exclusivité territoriale implique que ni le Mandant ni un autre distributeur agréé par celui-ci ne pourront procéder à des ventes actives de Produits dans le Territoire auprès de ladite clientèle. Respectivement, l’Agent Commercial n’est pas autorisé à procéder à des ventes actives de Produits en dehors de son Territoire.

## Exclusivité et concurrence

L’Agent Commercial peut représenter librement d’autres mandants s’ils ne sont pas des concurrents du Mandant.

L’Agent Commercial s’interdit en revanche de représenter des concurrents du Mandant, pendant toute la durée du Contrat.

## Commercialisation des Produits

L’Agent Commercial respecte le positionnement des Produits, les standards élevés de qualité et l’image haut de gamme de la Marque. Ses pratiques de démarchage, ses méthodes de promotion et de commercialisation, sa communication relative aux Produits et à la Marque doivent être appropriées au regard de l’image de la Marque et des caractéristiques des Produits. Les Acheteurs doivent être conseillés par un personnel de vente qualifié et spécifiquement formé aux Produits et à la Marque.

D’une manière générale, l’Agent Commercial se conforme rigoureusement à la politique commerciale définie par le Mandant, qui pourra évoluer au cours du Contrat.

## Promotion des ventes et communication

L’Agent Commercial s’engage à faire les diligences et à consacrer les moyens nécessaires en vue d’assurer constamment une promotion sérieuse, dynamique et efficace des ventes de Produits.

L’Agent Commercial conseille au Mandant toute action de communication appropriée dans le Territoire et entreprendra lui-même toute action de communication qu’il jugera opportune dans les conditions suivantes :

* après en avoir informé le Mandant par écrit, en communiquant tous les détails relatifs à l’opération, et notamment les épreuves ou projets de tous supports de communication ;
* et après accord exprès du Mandant ou en l’absence d’opposition écrite de sa part dans un délai de trente jours calendaires à compter de la réception, par le Mandant, des informations complètes et détaillées relatives à l’opération concernée.

Un budget de \_\_\_ est consacré à la promotion des ventes et à la communication.

## Rapports de vente

L’Agent Commercial communique au Mandant, chaque mois, un document récapitulatif détaillant le montant des ventes de Produits réalisées au cours du mois précédent. Ce récapitulatif précisera notamment, pour chaque vente, outre son montant, sa date et l’identité de l’Acheteur.

## Sécurité, conformité et garantie des Produits

### Sécurité et conformité des Produits

Le Mandant garantit à l’Agent Commercial que les Produits seront conformes aux normes en vigueur applicables ainsi qu’à ses propres déclarations à leur sujet.

Le Mandant assume ses obligations en matière de sécurité et de conformité des Produits. Il sera exclusivement responsable en cas de défaut de conformité, de vice caché, de défectuosité, de problème au regard de la sécurité des Produits. Il satisfera scrupuleusement à ses obligations en matière de sécurité des Produits, notamment en assurant une veille quant aux risques que les Produits peuvent présenter, ainsi qu’un suivi de ces Produits et en signalant sans délai les risques dont il pourrait avoir connaissance.

L’Agent Commercial s'engage de son côté à communiquer immédiatement au Mandant toute information relative à la sécurité et à la conformité des Produits dont il pourrait avoir connaissance, notamment par les Acheteurs.

### Garantie légale

Le Mandant assurera à ses frais exclusifs la garantie légale des Produits prévue par le droit tunisien.

# Obligations des Parties

Les rapports entre l'Agent Commercial et le Mandant seront régis par une obligation de loyauté et un devoir réciproque d'information.

## Obligations de l’Agent Commercial

L'Agent Commercial exécute son mandat en bon professionnel. Il s’engage notamment à :

* Entretenir une action commerciale dynamique à l’égard de la clientèle, afin d’assurer une vente des Produits ;
* Informer régulièrement le Mandant des besoins de la clientèle, l’état du marché et de la concurrence, les réclamations des clients ou des tiers, ainsi que toute atteinte éventuelle à la Marque, sans que cette liste soit limitative ; et
* Être diligent dans l’exécution de sa prestation et à garder le secret professionnel et notamment, sauvegarder les intérêts du Mandant de toute concurrence déloyale et à mettre en œuvre son savoir-faire pour la bonne exécution des prestations qui lui sont confiées aux termes du Contrat.

L’Agent Commercial s'engage aussi à ce qu'aucune confusion ne puisse se créer, dans l'esprit de quiconque, et notamment de la clientèle, quant à sa qualité de commerçant indépendant du Mandant, assumant les risques de sa propre exploitation.

## Obligations du Mandant

Le Mandant mettra l'Agent Commercial en mesure d'exécuter son mandat. Il s’engage notamment à :

* Fournir à l’Agent Commercial l’assistance nécessaire et en lui communiquant les informations et les documents permettant une commercialisation adéquate des Produits ;
* Informer l’Agent Commercial des techniques et méthodes de vente et de promotion des Produits ;
* Mettre à la disposition de l’Agent Commercial toute documentation concernant les Produits, ainsi que les argumentaires de vente, les notices techniques, les brochure, les prospectus et les brochures publicitaires ;
* Informer l’Agent Commercial des tarifs et conditions générales de vente, de façon que ce dernier soit toujours en mesure de les répercuter auprès de la clientèle ; et
* Aviser, dans un délai raisonnable, l’Agent Commercial, de toute diminution prévisible du volume des opérations concernant les Produits objet du Contrat.

# Nature et étendue des droits concédés à l’Agent Commercial

L’Agent Commercial aura le droit de faire de la publicité pour les Produits et, plus généralement, de faire directement et personnellement usage de tous les droits de propriété intellectuelle liés aux Produits, notamment toutes marques et tous autres signes distinctifs, afin de promouvoir et de commercialiser les Produits. Il pourra promouvoir les Produits et la Marque par tous moyens et sur tous supports, à condition d’obtenir au préalable une autorisation écrite circonstanciée du Mandant, afin de préserver l’identité de la Marque.

L’Agent Commercial n’est pas autorisé à utiliser la Marque à titre de dénomination sociale ou de composante d’une dénomination sociale, ni à effectuer à son nom, ou au nom de qui que ce soit, de dépôt ou d’enregistrement quelconque incluant la Marque ou s’y rapportant, y compris tout dépôt de marque ou tout enregistrement de nom de domaine.

Au terme du Contrat, quelle qu’en soit la cause, l’Agent Commercial cessera immédiatement tout usage de la Marque. Il mettra à la disposition du Mandant tout le matériel publicitaire et tous les éléments de toute nature portant la Marque ou y faisant référence, y compris tout éventuel nom de domaine Internet.

# Contrefaçon, parasitisme, concurrence déloyale

L’Agent Commercial informera immédiatement le Mandant de toute contrefaçon des Produits ou de la Marque, de tout parasitisme ou de toute concurrence déloyale ou de toute autre pratique illicite susceptible de porter atteinte aux Produits ou à la Marque qu’il pourrait constater dans le Territoire. Le Mandant assurera la défense des Produits et de la Marque à ses frais exclusifs et prendra toutes les mesures appropriées pour faire cesser rapidement les atteintes aux Produits et à la Marque.

# Conditions financières

## Commission due à l’Agent Commercial

En rémunération des prestations décrites au présent Contrat, l’Agent Commercial percevra une commission pour toute vente de Produits définitivement conclue pendant la durée du Contrat et dûment payée.

La commission perçue par l’Agent Commercial sera égale à \_\_\_ % du montant hors taxes des ventes de Produits prises en considération.

Cette commission constitue une rémunération globale, forfaitaire et définitive pour toutes les prestations et tous les frais de l’Agent Commercial au titre du présent Contrat, sans aucune exception ni réserve.

L’Agent Commercial ne pourra donc prétendre à aucune autre rémunération ou indemnisation ni à aucun autre paiement quelconque. En particulier, il fera son affaire de tous les frais, des charges et des investissements induits par l’exécution du Contrat.

L’Agent Commercial n’aura droit à aucune commission au titre des ventes de Produits conclues après la cessation du Contrat comme au titre des ventes qui auront fait l’objet d’impayés ou qui auront été annulées. Si l’Agent Commercial a perçu une commission au titre d’une vente impayée ou annulée, il remboursera immédiatement le Mandant du montant correspondant ou consentira à ce que le Mandant opère une compensation avec toute autre somme exigible qui serait due à l’Agent commercial, au choix du Mandant.

## Conditions de paiement

Le Mandant paiera à l’Agent Commercial sa commission au plus tard \_\_\_ à partir de la date à laquelle elle était acquise.

À cet effet, le Mandant communiquera à l’Agent Commercial, au moins \_\_\_ jours calendaires avant l’échéance, un relevé des commissions dues, précisant les éléments de calcul retenus.

L’Agent Commercial facturera le Mandant en conséquence, au moins \_\_\_ jours calendaires avant l’échéance. Les factures seront payables en DT au siège du Mandant. Tout retard de paiement entraînera l’exigibilité de pénalités de retard à un taux égal à \_\_\_ % par jour de retard.

# Conditions de vente

## Commandes

Les Commandes recueillies par l’Agent Commercial auprès des Acheteurs devront être confirmées par tout moyen écrit.

Le Mandant s’engage à livrer les Acheteurs conformément aux Commandes, dans un délai maximum de \_\_\_ à compter de chaque Commande, à condition toutefois que l’Acheteur ait parfaitement exécuté toutes ses obligations contractuelles, notamment ses obligations de paiement.

Le Mandant pourra refuser de livrer une Commande en cas de manquement contractuel quelconque de l’Acheteur.

## Livraison, transport

Le Mandant livrera les Produits directement aux Acheteurs.

Les frais d’expédition, de transport, d’assurance, de dédouanement, les droits de douanes et tous autres frais liés à la livraison des Commandes seront à la charge exclusive de l’Acheteur. L’Agent Commercial veillera à appliquer la grille tarifaire et les conditions générales de vente du Mandant et à les rendre opposables à l’Acheteur.

Il appartiendra à l’Acheteur de faire sans délai toutes constatations et réserves qui seraient appropriées auprès du transporteur et d’en informer par écrit l’Agent Commercial, lequel devra à son tour en informer le Mandant. En l’absence de notification écrite adressée au Mandant au plus tard quinze jours calendaires après la réception de la Commande, celle-ci sera présumée avoir été remise complète et en parfait état.

## Transfert de la propriété des Produits – Réserve de propriété

Le Mandant conservera la propriété des Produits jusqu’à leur paiement intégral par l’Acheteur. Le droit de suite du Mandant s’appliquera également, le cas échéant, au prix ou à la partie du prix de revente de ces biens, ainsi qu’à l’indemnité d'assurance qui leur serait subrogée.

L’Agent Commercial veillera à ce que la clause de réserve de propriété soit rendue opposable aux Acheteurs et à leurs créanciers.

## Transfert des risques

Le transfert des risques du Mandant à l’Acheteur s’effectuera à la remise des Produits à l’adresse de livraison indiquée pour la Commande concernée.

# Stipulations diverses

## Réglementation

L’Agent Commercial s’engage à respecter toutes les règles, les lois et les règlements en vigueur dans le Territoire, ainsi que tous les droits des tiers, pour l’exercice de l’activité objet du Contrat. Il effectuera toutes les formalités requises, notamment les immatriculations, enregistrements et déclarations obligatoires. Il se procurera et maintiendra toutes licences ou autorisations qui seraient nécessaires.

## Confidentialité

L’Agent Commercial devra, pendant toute la durée du Contrat et sans limitation de durée après son expiration, préserver la confidentialité des termes de cet accord et ne devra pas révéler à un tiers une quelconque information contenue dans le Contrat ni toute information confidentielle concernant les affaires du Mandant, notamment la Marque, les Produits et le réseau de distribution du Mandant, sauf en cas d’exigences légales ou afin de mettre en œuvre le Contrat.

L’Agent Commercial s'engage également à faire respecter cette obligation de confidentialité par tous les membres de son personnel, ses agents, ses conseils, ses prestataires ou cocontractants, dont il se porte garant à l'égard du Mandant.

## Intuitus personae

Le Mandant conclut le présent Contrat en considération de la personne de l’Agent Commercial et des personnes qui le dirigent et le contrôlent.

Tout projet de changement de contrôle de l’Agent Commercial devra être notifié préalablement au Mandant par écrit en vue d’obtenir son agrément. Si un changement de contrôle intervient sans que le Mandant l’ait agréé par écrit, il pourra résilier le Contrat par anticipation sans préavis et sans indemnisation aucune.

# Durée du Contrat

Le Contrat entrera en vigueur dès sa signature par les deux Parties.

Il est conclu pour une durée \_\_\_.

Le Contrat sera renouvelé tacitement pour une ou plusieurs périodes successives d’une durée de \_\_\_ sauf à ce qu’une Partie notifie à l’autre Partie, par lettre recommandée avec accusé de réception, ou par tout autre moyen écrit suffisamment probant, sa volonté de ne pas renouveler le Contrat, au moins \_\_\_ avant le terme contractuel.

# Résiliation anticipée du Contrat

Une Partie pourra mettre fin au Contrat unilatéralement et à effet immédiat, dans le cas où l’autre Partie n’aurait pas remédié à un manquement significatif à l’une quelconque de ses obligations contractuelles ou des obligations inhérentes à l’activité exercée, au plus tard \_\_\_ après la notification indiquant l’intention de faire application de la présente clause, adressée par lettre recommandée avec accusé de réception ou par tout autre moyen écrit suffisamment probant.

Ce préavis ne s’appliquera pas en cas de manquement auquel il ne peut être remédié, par nature, le Contrat pouvant alors être résilié immédiatement.

# Conséquences induites par la cessation du Contrat

À la cessation du Contrat, l’Agent Commercial restituera immédiatement au Mandant tous les documents, tous les outils, toutes les fournitures et tous les échantillons mis à sa disposition pendant la durée du Contrat.

En cas de cessation de ses relations avec le Mandant, l'Agent Commercial pourra avoir droit à une indemnité compensatrice en réparation du préjudice éventuellement subi, dont le montant sera fixé raisonnablement et de bonne foi, d’un commun accord entre les Parties, à condition que l’Agent Commercial notifie au Mandant, par lettre recommandée avec accusé de réception, dans un délai d’un an à compter de la cessation du Contrat, qu’il entend percevoir une telle indemnité.

L’Agent Commercial n’aura droit à aucune indemnité dans l’un des cas suivants :

* la cessation du Contrat est provoquée par la faute grave de l’Agent Commercial ou par des fautes répétées qui lui sont imputables ;
* la cessation du Contrat résulte de l’initiative de l’Agent Commercial ;
* l’Agent Commercial cède le Contrat à un tiers.

# Règles régissant le Contrat

## Droit applicable et clause attributive de juridiction

Le Contrat est régi par le droit \_\_\_. Il doit être appliqué et interprété conformément à ce droit.

En cas de litige quelconque en relation avec ce Contrat, les Parties attribuent une compétence exclusive aux juridictions de \_\_\_, pour en connaître.

## Nature de la relation contractuelle

Les Parties sont des professionnels indépendants l’un de l’autre qui agiront toujours comme tels.

L’Agent Commercial ne pourra être considéré en aucun cas comme étant un employé du Mandant.

## Intégralité de l’accord

Ce Contrat, qui exprime l’intégralité de l’accord des Parties relativement à son objet, annule et remplace tous précédents engagements, déclarations, promesses ou accords intervenus entre elles en relation directe avec cet objet.

## Autonomie, adaptation et modification

Si l’une quelconque des stipulations de ce Contrat est nulle, la stipulation concernée ne sera pas appliquée mais les autres stipulations du Contrat resteront en vigueur.

Les Parties feront leurs meilleurs efforts pour négocier de bonne foi et avec diligence toute éventuelle modification du Contrat qui serait nécessaire, particulièrement en application de dispositions légales ou réglementaires impératives, ou d'une décision de justice ayant force de chose jugée.

En toute hypothèse, et notamment en cas d’application d’une règle impérative, il doit être tenu compte autant que possible de l’esprit, de la finalité et de l’effet utile du Contrat.

Le Contrat ne peut être modifié que d’un commun accord exprès, écrit et préalable des Parties, auquel cas toutes éventuelles modifications ou dérogations quelconques seront annexées au Contrat et en deviendront partie intégrante.

## Renonciation

Le fait pour une Partie d’omettre de se prévaloir de l’une quelconque des stipulations du Contrat ne pourra être considéré comme une renonciation à s’en prévaloir.

## Élection de domicile

Pour la réalisation des présentes et de leurs suites, chacune des Parties élit domicile en son adresse indiquée au présent Contrat.

En cas de modification, la Partie concernée en informera sans délai les autres Parties par lettre recommandée avec accusé de réception.

Fait en \_\_\_ exemplaires originaux.

(Signature et mention manuscrite «lu et approuvé »)

|  |  |
| --- | --- |
| **Le Mandant** | **L’Agent Commercial** |
| Date : \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ | Date : \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ |