

CONTRAT D'AGENT COMMERCIAL

**Entre les Soussignés
Domaine AF Gros
La Garelle
5 Grande Rue
21630 Pommard
France**

Représenté par Caroline Parent, agissant en qualité de Directeur Général ci-après dénommée le « Mandant »,

D'une Part

Et

**Blue Dragon Consulting
12745 Moorpark St
Unit 406
Studio City CA 91604**

Représentée par Jean Pierre LEMOINE, agissant en qualité de propriétaire ci-après dénommé l' « Agent Commercial »,

D'autre part,

Ci-après individuellement désignées la « Partie » et collectivement les « Parties » ;

Après avoir été exposé que :

Domaine AF Gros exploite des vignobles et produit des vins dont la distribution est notamment assurée par l'intermédiaire d'agents commerciaux.

Blue Dragon Consulting 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 du Domaine AF Gros pour la représentation des produits et services susvisés, ce qui a été accepté par ladite Société.



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 (ci-après, le « Contrat »).

Il a été convenu et arrêté ce qui suit :

ARTICLE 1 - NATURE DU CONTRAT

Le Mandant accorde à l'Agent Commercial, qui l'accepte, un mandat d'agent commercial dont l'objet est décrit à l'article 3 et soumis au statut légal résultant des dispositions du Code de commerce sur les agents commerciaux et des textes subséquents.

Par les articles L.134-1 et suivants du Code de commerce l'Agent Commercial déclare qu'en concluant ou en exécutant le présent contrat, il ne contrevient à aucune obligation qui pourrait le lier à un tiers avec lequel il aurait précédemment contracté. L'Agent Commercial fera son affaire et assumera seul les conséquences et les frais de tout litige ou réclamation qui surviendrait à ce propos.

Il s'engage à exercer sa profession de représentant de façon constante, à n'exercer aucune opération pour son compte personnel, à prospecter personnellement sur le secteur qui lui est confié, sans recourir pour cela à aucun préposé.

ARTICLE 2 - DUREE

Le Contrat est conclu pour une durée indéterminée. Il prend effet à la date du 01/01/2018.

ARTICLE 3 - OBJET :

Le Mandant confie, par les présentes, à l'Agent Commercial, qui accepte selon les termes et conditions ci-après définis, la représentation et la vente, en son nom propre, des produits fabriqués et distribués par le Mandant, tels que décrits dans la liste des produits énoncés ci-dessous, que l'Agent Commercial déclare parfaitement connaître, sur le territoire défini à l'article 4 « Secteur » du Contrat, en vue de la conclusion d'opérations de vente concernant les dits produits, au nom et pour le compte du Mandant.

L'Agent Commercial développera la clientèle au nom et pour le compte du Mandant en vue de la promotion et de la vente des produits ci-dessous indiqués, en respectant les prix et conditions générales (ou particulières) de vente qui lui seront indiqués et que le Mandant se réserve le droit de modifier à son gré.

Liste des produits :

Voir ci-après le tarif départ propriété qui détaille les « Produits »

Le Mandant se réserve le droit d'abandonner la vente d'un ou plusieurs de ses Produits, sans qu'il ait à justifier sa décision et sans que l'Agent Commercial puisse se prévaloir d'un dommage subi. D'autre part, si le Mandant était à même, dans l'avenir, de mettre en vente de nouveaux produits, il se réserve le droit d'en confier ou non la vente à l'Agent Commercial qui demeure libre de l'accepter ou de la refuser.

L'Agent Commercial ne détiendra pas de stock des Produits. Le Mandant livrera directement les clients.

ARTICLE 4 - SECTEUR

L'Agent Commercial bénéficiera, sur le territoire, du droit d'assurer la représentation des Produits du Mandant auprès de la clientèle située sur ce secteur.

Le secteur et la clientèle sont les suivants :

Etats Unis d'Amérique

- Clientèle :

- a) Cafés, Hôtels Restaurants (CHR)
- b) Cavistes
- c) Importateurs
- d) Distributeurs
- e) Compagnies aériennes, maritimes, et inter-spatiales

L'Agent Commercial ne peut visiter aucun client n'appartenant pas à cette catégorie ou n'étant pas situé dans son secteur sauf accord dérogatoire du Mandant.

ARTICLE 5 - CONDITIONS D'EXERCICE

1. Les rapports entre l'Agent Commercial et le Mandant sont régis par une obligation de loyauté et un devoir réciproque d'information. L'Agent Commercial s'engage à exécuter son mandat en bon professionnel et le Mandant s'engage à mettre L'Agent Commercial en mesure d'exécuter ce mandat, notamment en lui fournissant toute documentation utile sur les Produits visés à l'article 3.

2. L'Agent Commercial doit apporter tous les soins requis par la diligence professionnelle pour promouvoir les ventes des Produits faisant l'objet du Contrat et pour entretenir des relations confiantes avec la clientèle actuelle ou future de son secteur. Il doit communiquer au Mandant toute information nécessaire à l'exécution du mandat.

3. L'Agent Commercial respectera le positionnement des Produits, les standards élevés de qualité et l'image de marque du Mandant. Ses pratiques de démarchage, ses méthodes de promotion et de commercialisation, sa communication relative aux Produits devront être appropriées au regard des caractéristiques des Produits. D'une manière générale, l'Agent Commercial se conformera rigoureusement à la politique commerciale définie par le Mandant, qui pourra évoluer au cours du Contrat.

4. L'Agent Commercial s'engage, pendant toute la durée du Contrat, à informer régulièrement le Mandant de tout élément utile, dans le cadre de l'objet du Contrat et dont il pourrait avoir

connaissance lors de l'exécution de celui-ci, concernant notamment les Produits, les besoins de la clientèle, l'état du marché et de la concurrence, les réclamations des clients ou des tiers, ainsi que toute atteinte éventuelle aux marques commerciales du Mandant, sans que cette liste soit limitative.

5. L'Agent Commercial communiquera au Mandant des rapports réguliers quant à son activité.
6. En sa qualité d'agent commercial mandataire, l'Agent Commercial jouit de l'indépendance propre à tout chef d'entreprise dans l'organisation de son activité.
7. En conséquence, sauf stipulation spéciale dérogatoire, l'Agent Commercial supporte tous les frais occasionnés par son activité et le Mandant ne peut intervenir dans l'organisation de l'Agent Commercial. Le Mandant n'a pas à connaître les activités de l'Agent Commercial pour son compte personnel ou pour le compte de tiers, en dehors du Contrat.
8. N'ayant pas la qualité de salarié, l'Agent Commercial ne bénéficie pas des dispositions du droit du travail relatives notamment, aux congés payés ; il doit d'autre part s'affilier et cotiser aux différents régimes de protection sociale des non-salariés, aucune cotisation ne pouvant être réclamée à ce titre au Mandant.
9. L'Agent Commercial doit respecter strictement les directives du Mandant pour les tarifs, conditions de livraison et de paiement à faire à la clientèle.
10. Les échantillons restent la propriété du Mandant et seront retournés à ce dernier à sa demande et à ses frais.
11. Le Mandant pourra entre autres refuser les commandes notamment dans les cas suivants :
 - si la solvabilité du client n'est pas établie,
 - si une situation contentieuse est ou a été engagée à l'encontre du client,
12. En cas d'impayés, l'Agent Commercial s'engage à aider toutes démarches utiles auprès du client défaillant, en vue du recouvrement de la créance.
13. Le Mandant s'engage à tenir l'Agent Commercial régulièrement informé de sa politique commerciale et de tous événements relatifs à la commercialisation de ses produits, notamment de toute promotion affectant le secteur confié à l'Agent Commercial.

ARTICLE 6 - LICENCE DE MARQUE

Le Mandant déclare qu'il dispose régulièrement de tous les droits de propriété intellectuelle liés aux Produits, qu'il n'enfreint aucun droit de tiers à cet égard et qu'il peut valablement concéder une licence d'exploitation de ces droits à l'Agent Commercial, pour les besoins exclusifs de l'exécution du Contrat.

Le Mandant concède à l'Agent Commercial, à titre précaire, pendant la durée du Contrat, une licence gratuite d'exploitation des droits de propriété intellectuelle liés aux Produits, dans la stricte mesure nécessaire à la commercialisation de ces Produits.

Ainsi, 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 (ci-après la « Marque »), afin de promouvoir et de commercialiser les Produits dans le respect de la réglementation applicable. Il pourra promouvoir les Produits et la Marques sur ses outils de promotion, en particulier ses catalogues, ses plaquettes promotionnelles et son site internet, 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.

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

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 ou détruira sur demande 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.

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 secteur qui lui est attribué. 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.

ARTICLE 7 - REMUNERATION

En contrepartie des services fournis par l'Agent Commercial, dans le cadre de la représentation des produits et services du Mandant, l'Agent Commercial perçoit sur les ventes que ce dernier a effectivement initiées et réalisées sur son secteur, une commission calculée sur le montant HT des factures réglées, égale à :

- a) 5% pour calculé sur le tarif export, hors transport, sur l'ensemble des produits

Cette commission constitue une rémunération globale, forfaitaire et définitive pour toutes les prestations et tous les frais de l'Agent Commercial au titre du 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. L'Agent Commercial assurera tous les frais de prospection nécessaire à l'exécution du Contrat et au fonctionnement de son entreprise. Il fera son affaire de tous les frais, des charges et des investissements induits par l'exécution du Contrat.

Toute commande doit être préalablement acceptée par écrit par le Mandant. Les commissions sont dues sur les commandes acceptées et encaissées par le Mandant. Les factures impayées et les commandes annulées entraînent la perte du droit à commission. La facturation et l'encaissement incombent au Mandant, toutefois l'Agent Commercial effectuera à la demande du Mandant toutes démarches amiables conformes aux usages en cas d'impayé.

Le Mandant paiera à l'Agent Commercial sa commission au plus tard le dernier jour du mois au cours duquel elle était acquise.

L'Agent Commercial facturera le Mandant en conséquence, au moins sept jours calendaires avant l'échéance.

Tout retard de paiement entraînera l'exigibilité de pénalités de retard à un taux égal à trois fois le taux d'intérêt légal en vigueur en France et d'une indemnité forfaitaire minimale de 40

(quarante) euros pour frais de recouvrement, dues de plein droit, sans qu'un rappel soit nécessaire.

ARTICLE 8 - CONFIDENTIALITE

L'Agent Commercial s'engage à considérer comme confidentielles toutes les informations qui lui auront été communiquées comme telles par le Mandant dans le cadre de l'exécution du Contrat, et notamment toutes informations concernant le Mandant, les Produits, les procédés de fabrication, les secrets d'affaires et les méthodes de vente préconisées par le Mandant, et s'interdit, en conséquence, pendant toute la durée du Contrat et sans limitation de durée après son expiration, à condition que les informations susvisées ne soient pas tombées dans le domaine public, de les divulguer à quelque titre, sous quelque forme et à quelque personne que ce soit.

L'Agent Commercial se porte fort, le cas échéant, à l'égard du Mandant, du respect de cet engagement de confidentialité par les membres de son personnel concernés, ses éventuels préposés et sous-traitants.

ARTICLE 9 - CESSATION 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, au plus tard dix (10) jours après la notification indiquant l'intention de faire application de la présente clause, adressée par lettre recommandée avec demande d'avis de réception.

Sauf en cas de faute grave et/ou lourde ou de force majeure, le Contrat ne peut être résilié par l'une ou l'autre des Parties qu'en respectant un préavis égal à 12 mois.

La résiliation devra être notifiée par lettre recommandée avec accusé de réception.

Le préavis court alors de date à date à compter de la présentation de la lettre de résiliation.

En cas de faute grave et/ou lourde et/ou si le Mandant estime que l'inexécution et/ou la faute du Prestataire est de nature à nuire gravement à ses intérêts notamment en cas de violation par l'Agent Commercial de son obligation de confidentialité, la résiliation par le Mandant sera d'effet immédiat et sans préavis.

Conséquences de la cessation du contrat

A l'expiration du Contrat, pour quelque cause que ce soit, l'Agent Commercial restituera immédiatement au Mandant, l'ensemble des documents, matériels, échantillons, informations qui lui auront été confiés ou communiqués par celui-ci afin de lui permettre de réaliser l'objet du Contrat et d'effectuer sa mission de représentation des Produits pour le compte du Mandant.

ARTICLE 10 - COMMISSIONS DUES APRES LA CESSATION DU CONTRAT

L'Agent Commercial aura droit à la commission pour toute opération commerciale conclue dans les six mois suivant la cessation du Contrat si l'ordre du client a été reçu par le Mandant ou par L'Agent Commercial avant la cessation du Contrat.

ARTICLE 11 - INDEMNISATION DE LA CESSATION DU CONTRAT

1. En cas de résiliation du présent contrat par le Mandant (sauf si cette résiliation résulte d'un cas visé au 2. Ci-dessous), l'Agent Commercial aura droit à une indemnité en réparation du

préjudice subi égale au montant des commissions brutes hors taxes perçues par l'Agent Commercial au cours des 12 mois précédant la date de résiliation du Contrat.

2. Cette indemnité ne sera pas due :

- si la rupture du Contrat résulte d'une faute grave et ou lourde de l'Agent Commercial ou d'un cas de force majeure ;
- si la rupture du Contrat résulte de l'initiative de l'Agent Commercial;
- si l'Agent Commercial ne la réclame pas au Mandant dans les 12 mois suivant la cession du Contrat ;
- si l'Agent Commercial cède à un tiers les droits et obligations qu'il détient en vertu du présent Contrat en accord avec le Mandant conformément à l'article 12 du Contrat.

ARTICLE 12 - SOUS-TRAITANCE, CESSION ET TRANSMISSION DU CONTRAT

L'Agent Commercial assume seul la responsabilité de la bonne exécution du Contrat. En cas de sous-traitance, l'Agent Commercial le fait sous son entière et seule responsabilité ; il n'est déchargé en rien du respect de ses obligations qu'il fera également exécuter à ces tiers.

Le Contrat étant conclu intuitu personae, les droits et obligations en résultant ne pourront être transférés par l'Agent Commercial à quelque titre, sous quelque forme (et notamment, cession de fonds de commerce, apport en Société, cession de titres) et à quelque personne que ce soit, sans l'agrément préalable et écrit du Mandant.

La cession du Contrat malgré un refus d'agrément de la part du Mandant ou à défaut d'information préalable, constituerait une faute grave de la part de l'Agent Commercial, susceptible d'entraîner la résiliation anticipée du Contrat, sans indemnisation de ce dernier.

L'accord préalable et écrit du Mandant devra également être obtenu en cas de changement de contrôle, au sens de l'article L 233-3 du Code de commerce, de l'Agent Commercial. Le changement de contrôle sans l'accord du Mandant constituerait une faute grave de la part de l'Agent Commercial susceptible d'entraîner la résiliation anticipée du Contrat, sans indemnisation de ce dernier.

ARTICLE 13 - ASSURANCES

Sans limiter pour autant les obligations et responsabilités incombant à l'Agent Commercial au titre du Contrat, celui-ci devra avoir souscrit avant le début d'exécution du Contrat, et/ou maintenir en vigueur pendant toute sa période d'application, les polices d'assurances nécessaires conformes aux pratiques du marché auprès d'une compagnie d'assurances notoirement solvable. L'Agent Commercial ne pourra se prévaloir d'une défaillance quelconque de ses couvertures d'assurances ou de ses assureurs, pour éluder les obligations qui lui incombent au titre du Contrat. L'Agent Commercial fournira sur simple demande du Mandant les certificats afférents aux assurances précitées.

ARTICLE 14 - FORCE MAJEURE

Aucune partie ne pourra être tenue responsable à l'égard de l'autre en cas d'inexécution de ses obligations au titre du Contrat résultant d'un événement de force majeure tel qu'habituellement retenu par la jurisprudence de la Cour de Cassation. Dans un premier temps l'événement de force majeure suspendra les obligations respectives des parties, à l'exclusion toutefois des obligations stipulées à l'article « Confidentialité ». Si l'événement de force majeure durait plus d'un mois, le Mandant ou L'Agent Commercial pourra résilier le Contrat de plein droit, sans formalité judiciaire, par notification écrite à l'autre partie sans indemnité de part ni d'autre. Le Mandant versera à L'Agent Commercial les commissions dues jusqu'à la date d'interruption du Contrat.

ARTICLE 15- NULLITE ET INDEPENDANCE DES CLAUSES

L'annulation éventuelle d'une ou plusieurs clauses du Contrat ne saurait porter atteinte à ses autres stipulations qui continueront de produire leur plein et entier effet pour autant que l'économie générale de la convention puisse être sauvegardée.

Au cas où l'exécution de l'une ou plusieurs des clauses du Contrat serait rendue impossible du fait de son annulation, les Parties tenteront de se rapprocher afin d'établir une nouvelle clause dont l'esprit et la lettre seront aussi proches que possible de l'ancienne clause, les autres stipulations de la convention demeurant en vigueur.

A défaut ou si l'économie générale du Contrat s'avérait fondamentalement bouleversée, les Parties pourraient, d'un commun accord formalisé par écrit, constater l'annulation du Contrat dans son intégralité.

ARTICLE 16 - REGLEMENT DES LITIGES – DROIT APPLICABLE

Le Contrat est régi par le droit français.

En cas de difficulté pour l'interprétation ou l'exécution du Contrat, L'Agent Commercial et le Mandant veilleront à rechercher de bonne foi une solution amiable préalablement à toute action contentieuse.

En cas d'échec de cette procédure de conciliation quinze (15) jours après le début des discussions, LEDIT LITIGE SERA DEFINITIVEMENT ET EXCLUSIVEMENT TRANCHE PAR LES COURS ET TRIBUNAUX COMPETENTS DE DIJON, NONOBTANT PLURALITE DE DEFENDEURS OU APPEL EN GARANTIE, MEME POUR LES PROCEDURES D'URGENCE OU LES PROCEDURES CONSERVATOIRES OU EN REFERE OU PAR REQUETE.

Fait en deux exemplaires à Beaune le

Jean-Pierre Lemoine

Caroline Parent

lu et approuvé

SAS DOMAINE AF GROS

5 Grande Rue - 21630 Pommard

SIRET 383 967 346 00016

T.V.A. FR 84 383 967 346

Signature :

(précédée de la mention manuscrite "Lu et Approuvé")

Signature :

(précédée de la mention manuscrite "Lu et Approuvé")

Liste des annexes :

Annexe 1 : Conditions générales de vente

Annexe 2 : Fiche tarif