

CONTRAT D'AGENT COMMERCIAL

ENTRE LES SOUSSIGNES :

La société DOMAINE AF GROS, SAS au capital de 137 500€, immatriculée au Registre du Commerce et des Sociétés de Dijon sous le numéro 383 967 346 dont le siège social est situé 5 Grande Rue, la Garelle, 21630 Pommard, représentée par Madame Caroline PARENT en qualité de Directrice Générale.

ci-après dénommée
LE MANDANT, d'une part

ET

La Société CANON ARDENT, SARL unipersonnelle au capital de 500,00€, immatriculée au Registre du Commerce et des Sociétés de VANNES et au Registre Spécial des Agents commerciaux sous le numéro 977 671 932, dont le siège est au 1 Rue de Campen, 56000 VANNES représentée par Monsieur NORMAND EDOUARD en qualité de GÉRANT.

ci-après dénommé
L'AGENT, d'autre part

PREAMBULE

Ce contrat formalise en application de l'article L.134-2 du Code de Commerce les relations entre la société Domaine AF GROS et la société CANON ARDENT qui débute au [16/10/2023].

IL A ETE CONVENU CE QUI SUIT :

Article 1^{er} : MANDAT

L'Agent assurera la représentation, la promotion et la vente des Produits du Mandant désignés à l'article 3, conformément aux principes d'un contrat d'agence commerciale.

L'Agent agira donc au nom et pour le compte du Mandant en vue de négocier et de conclure des contrats de vente des Produits désignés à l'article 3. Il proposera les Produits à la vente, au prix et aux conditions de vente fixés par le Mandant. Ce faisant, il se conformera aux instructions, à la grille tarifaire et aux conditions générales de vente du Mandant qu'il appliquera et veillera à rendre opposables aux acheteurs des Produits

Ce mandat d'intérêt commun est régi par la Loi n°91.593 du 25 juin 1991 codifiée dans le Nouveau Code de Commerce sous les articles L.134-1 et suivants, par le décret du 10 juin 1992 et l'arrêté du 8 janvier 1993, relatifs aux rapports entre les agents commerciaux et leurs mandants.

CP JE N

L'agent ne pourra pas nommer de sous-agents, sauf s'il obtient préalablement l'accord écrit du Mandant.

Article 2 : DUREE

Le présent contrat est conclu pour une durée indéterminée.

Article 3 : OBJET

Le mandat confié à l'agent porte sur les Produits suivants : vins produits par le Mandant figurant en annexes, sous réserve de disponibilité.

Article 4 : SECTEUR

Le secteur géographique dans lequel l'agent est chargé du mandat comprend les départements suivants :

Département des Landes 40 et département des Pyrénées-Atlantiques 64

Sur lesquels l'agent bénéficie de l'exclusivité de la représentation du Mandant pour la clientèle professionnelle susceptible d'utiliser les Produits énumérés ci-dessus.

Respectivement, l'Agent Commercial n'est pas autorisé à procéder à des ventes de Produits en dehors de son secteur géographique.

Article 5 : CONDITIONS D'EXERCICE DU MANDAT

5-1 Obligations réciproques

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

Le Mandant s'engage à mettre l'Agent en mesure d'exécuter ce mandat.

L'Agent s'engage à exécuter son mandat en bon professionnel et s'oblige en conséquence :

- À promouvoir avec diligence les ventes des Produits susmentionnés et à entretenir des relations professionnelles de confiance avec les clients de son secteur ;
- À informer régulièrement le Mandant sur l'état du marché dans son secteur, des besoins ou souhaits de la clientèle ainsi que des actions de la concurrence ;
- À respecter les différents barèmes et conditions de distribution et de vente décidés par le Mandant, ce dernier se réservant le droit de refuser toute commande conclue en infraction avec le présent article ;
- À entreprendre et assurer toutes démarches et formalités utiles à la bonne exécution du mandat.

5-2 : Comptes rendus d'activité

EN CP

L'Agent s'oblige à adresser au Mandant un compte rendu semestriel écrit, le 30 juin et le 31 décembre de chaque année, afin en particulier :

- De le tenir informé du déroulement de sa mission et ses résultats au cours du semestre écoulé
- De lui apporter des précisions sur l'état du marché et de la concurrence
- De lui fournir des renseignements et des informations sur les réactions de la clientèle, ses requêtes ou ses réclamations
- De lui faire part des difficultés que peut rencontrer l'Agent dans l'exercice de son mandat
- De lui faire part de son appréciation sur les nouveaux clients
- De le tenir informer de tout risque d'insolvabilité d'un acheteur
- De lui fournir ses prévisions de vente

5-3 Indépendance de l'Agent

L'Agent jouit de la plus grande indépendance dans l'organisation de son activité et de sa structure juridique. Il détermine seul ses horaires et ses méthodes de travail ainsi que le choix de ses collaborateurs et correspondants ; en conséquence, l'Agent supporte tous les frais occasionnés par son activité.

5-4 Non-concurrence

L'Agent s'engage à ne pas accepter une représentation pour des appellations similaires à celles figurant à l'article 3 ci-dessus, sauf accord préalable écrit du Mandant, pendant toute la durée du Contrat et jusqu'à l'issue d'une période de deux ans à compter de la cessation de celui-ci.

Compte tenu de l'expertise de la société CANON ARDENT dans le domaine du vin, le Mandant accepte qu'elle représente des appellations non similaires à celles figurant à l'article 3, sauf et uniquement si le Mandant manque de volume produit, l'agent peut en effet commencer à promouvoir d'autres vins d'appellations similaire. On entend par appellations non similaires des appellations situées dans des régions autres que la Bourgogne-Franche-Comté.

Le Mandant est informé et accepte que la société CANON ARDENT représente les sociétés suivantes : SAS FRANCOIS PARENT.

5-5 Réglementation

L'Agent s'engage à respecter toutes les règles, les lois et les règlements en vigueur dans son secteur, 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.

5-6 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, sauf en cas d'exigences légales ou afin de mettre en œuvre le Contrat.



Le Mandant conclut le présent Contrat en considération de la personne de l'Agent et des personnes qui le dirigent et le contrôlent. Tout projet de cession du présent Contrat ou toute modification de la situation juridique de l'Agent 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.

Article 6 : REMUNERATION

6-1 En rémunération des prestations décrites au présent Contrat, l'Agent percevra une commission pour toute vente de Produits définitivement conclue pendant la durée du Contrat et dûment payée, grâce à son intervention ou sans son intervention, avec un acheteur professionnel établi dans le secteur défini à l'article 4.

La commission perçue par l'Agent Commercial sera égale à 20% (vingt pour cent) hors taxes du montant hors taxes des ventes de Produits prises en considération (frais de transport exclus).

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

6-2 Les commissions sont payables à l'agent semestriellement, avec envoi dans les cinq jours suivant la fin du mois suivant le semestre d'un bordereau récapitulatif des affaires commissionables. Les affaires commissionables étant considérées comme les affaires payées par les clients.

Le règlement de la commission interviendra le 10 du mois du semestre suivant le paiement de la facture par le client.

Article 7 : CESSATION DU CONTRAT

Sauf cas de faute grave ou de faute majeure, il ne peut être résilié par les parties qu'en respectant un préavis égal à trois mois.

Si la résiliation du contrat par le Mandant n'est pas justifiée par une faute grave de l'Agent ou un cas de force majeure, elle ouvre droit à son profit à une indemnité compensatrice du préjudice subi calculée selon les usages de la profession.

La résiliation doit être notifiée par lettre recommandée avec accusé de réception. La date de présentation de cette lettre fait courir le délai de préavis.

EN CP

Article 8 : LITIGES

A défaut de solution amiable, tout différend découlant du présent Contrat pourra être soumis au Tribunal compétent.

Le Mandant se verra attribuer l'équivalent de deux ans de commissions en prenant en compte les deux dernières années de chiffre d'affaires réalisés par l'agent sur ses départements/ zones en guise de compensation pour toute cessation de contrat des deux partis.

Fait en deux exemplaires
Le 16/10/2023
A Margaux-Cantenac 33460

Signature de l'agent
(Lu et approuvé)

LU et APPROUVÉ



EN

Signature du Mandant
(lu et approuvé)

lu et approuvé



SAS DOMAINE AF SAS
5 Grande Rue - 21630 Fummarc
SIRET 383 967 346 00016
T.V.A. FR 84 383 967 346

EN

