

## CONTRAT D'AGENCE COMMERCIALE

### ENTRE LES SOUSSIGNES :

X, société [forme juridique] de droit (...), dont le siège social est situé au (...), inscrite auprès de (...) sous le numéro (...), valablement représentée par (...) agissant en sa qualité de (...)

Ci-après dénommée la « **Société** »,

**D'UNE PART,**

**ET**

Y [nom et prénom], domicilié(e) à (...),

Ci-après dénommé l' « **Agent** »,

**D'AUTRE PART,**

La Société et l'Agent seront ci-après dénommés individuellement la « Partie » et collectivement les « Parties ».

### **PREAMBULE:**

**CONSIDERANT QUE** la Société est active dans le secteur de (...) et qu'elle a développé à cet égard divers produits;

**CONSIDERANT QUE** la Société a l'intention de recourir aux services d'agents commerciaux afin de commercialiser certains de ses produits ;

**CONSIDERANT QUE** l'Agent a manifesté de l'intérêt à commercialiser au nom et pour le compte de la Société des produits de cette dernière ;

**CONSIDERANT QUE** les Parties se sont dès lors rencontrées afin de définir les modalités de leur collaboration.

**En conséquence de quoi, il a été convenu ce qui suit :**

### **1. Objet**

La Société nomme l'Agent en qualité d'agent commercial, ce que l'Agent accepte.

L'Agent accomplira, de façon stable et continue, des activités de promotion et de commercialisation des produits de la Société reprises à l'Annexe I (ci-après les «Produits »).

Le Territoire sur lequel l'Agent développera son activité est strictement limité aux pays et/ou régions dont il est fait état à l'Annexe II (ci-après le "Territoire").

Les Produits dont il est fait état à l'Annexe I seront susceptibles d'être modifiés unilatéralement par la Société sans qu'il soit nécessaire que l'Agent donne son accord. La Société devra toutefois en avvertir l'Agent au moins 30 jours à l'avance.

## **2. Engagements pris par l'Agent**

L'Agent s'engage à déployer ses meilleurs efforts afin d'exécuter, au nom et pour le compte de la Société, les activités de promotion et de commercialisation des Produits. L'Agent agira de bonne foi et s'engage à veiller aux intérêts de la Société.

L'Agent se chargera de la prospection du Territoire, à savoir la visite de la clientèle et la recherche de nouveaux clients.

L'Agent négociera les transactions en prenant en compte la grille des prix des Produits reprise à l'Annexe III et les conditions générales de vente de la Société dont il reconnaît avoir reçu un exemplaire.

Au terme des négociations, l'Agent enverra par fax et par e-mail à la Société un bon de commande. Les informations reprises sur ce bon de commande devront être correctes et complètes. En cas de refus du bon de commande par la Société, l'Agent en avertira directement le client.

L'Agent se chargera du suivi des affaires et prendra toutes les mesures appropriées en vue d'assurer le succès des Produits.

.../...

**Philippe Partners**  
AVOCATS - ADVOCATEN - LAW FIRM

Vous pouvez acheter ce document dans son intégralité sur notre e-Store Library  
<http://www.philippelaw.com/e-store>