**Document d’information précontractuelle**

**relatif à la conclusion d’un contrat d’agence commerciale**

**entre \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ (« le COMMETTANT »)**

**et \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ (« l’AGENT »)**

*Ce document est établi conformément aux articles X.27 et suivants du Code de droit économique belge*

Conformément à la loi,

* \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ *(l’AGENT)* est tenu de fournir
* à \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ *(le COMMETTANT),*
* au moins **un mois** avant la conclusion du contrat d’agence commerciale, :
* le projet de contrat ;
* un « Document d’information précontractuelle » (en abrégé : « DIP ») qui comporte deux parties, reprenant :
* 1ière partie : les dispositions contractuelles importantes, pour autant qu'elles soient prévues dans l'accord de partenariat commercial ;
* 2ème parties : les données pour l'appréciation correcte de l'accord de partenariat commercial.

Si, après la communication du projet de contrat et du DIP, une disposition contractuelle importante est modifiée, sauf si cette modification est sollicitée par écrit par \_\_\_\_\_\_\_\_\_ *(l’AGENT)*, \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ (*le COMMETTANT)* doit lui fournir, au moins un mois avant la conclusion du contrat d’agence commerciale, le projet de contrat modifié et un DIP simplifié les dispositions contractuelles importantes qui ont été modifiées par rapport au DIP initial.

Première partie

Dispositions contractuelles importantes, pour autant qu'elles soient prévues dans l'accord de partenariat commercial

a) la mention que l'accord de partenariat commercial est conclu ou non en considération de la personne ;

*23. Intuitu personae – Cession*

*23.1. La présente convention est conclue intuitu personae dans le chef de l’AGENT. Elle ne peut être cédée à un tiers par l’AGENT sans l’accord exprès et préalable du COMMETTANT.*

b) les obligations (de l’AGENT) ;

1. *Clients cibles*
	1. *Sur le Territoire, l’AGENT prospectera spécialement :*
	* *l’ensemble des professionnels du secteur de \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ (vendeurs, revendeurs, distributeurs, concessionnaires, …) ;*
	* *l’ensemble des spécialistes dans le secteur de \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ ;*
	* *l’ensemble des sociétés dites « concurrentes » et qui feraient une demande pour les Produits et Services ;*
	* *l’ensemble des sociétés ou organisations susceptibles d’acheter directement ou indirectement des Produits et Services ;*
	* *l’ensemble des contacts qui s’adresseront directement ou indirectement au COMMETTANT ou à l’AGENT.*
2. *Cadre contractuel négocié par l’AGENT*
	1. *Les affaires relatives aux Produits et Services sont négociées par l’AGENT dans le respect :*
	* *des tarifs de Produits et Services figurant au catalogue du COMMETTANT, tels qu’ils lui seront communiqués régulièrement par le COMMETTANT ;*
	* *des prix et modalités communiqués par le COMMETTANT à l’AGENT pour toute commande spéciale de Produits et Services non repris dans le catalogue de celui-ci ;*
	* *des conditions générales du COMMETTANT ;*
	* *des contrats types établis par le COMMETTANT ;*
	* *des instructions particulières données par le COMMETTANT.*
	1. *L’AGENT ne pourra négocier d’éventuelles dérogations à ces conditions, contrats et instructions du COMMETTANT qu’avec l’accord exprès, préalable et écrit de celui-ci.*
3. *Autonomie de l’AGENT*
	1. *L’AGENT exerce sa mission en toute autonomie et indépendance et organise son activité de la manière qu’il juge la plus opportune. Il n’est en aucun cas soumis à l’autorité du COMMETTANT.*

* 1. *Il doit toutefois se conformer aux directives générales qui lui sont données par le COMMETTANT.*
1. *Modalités d’exécution*
	1. *L’AGENT exerce ses tâches depuis tout lieu et à tout moment qui lui semble opportun, sans qu’aucune contingence d’horaire, d’organisation ou de subordination ne puisse lui être imposée.*
	2. *Il n’est pas tenu de consacrer l’entièreté de son temps à l’exécution de la présente convention.*
	3. *L’AGENT ne peut accepter la représentation d’autres produits ou services que ceux du COMMETTANT qu’avec l’accord exprès et préalable de celui-ci et pour autant, en tout état de cause, qu’il ne s’agisse pas de produits et services concurrents à ceux du COMMETTANT.*
	4. *L’AGENT déclare s’être conformé et s’engage à rester conformé à toutes les obligations légales qui lui incombent, notamment concernant la TVA, la sécurité sociale des travailleurs indépendants et éventuellement l’inscription au registre de commerce. Il est exclusivement responsable du paiement de tout impôt et de toutes cotisations de toute nature qui pourraient être dus sur les rétributions octroyées en vertu de la présente convention.*
2. *Pouvoirs de l’AGENT*
	1. *Sauf convention contraire exprès et écrite, l’AGENT n’est pas habilité à engager le COMMETTANT à l’égard des tiers.*
	2. *L’Agent ne peut proposer aux clients ou aux prospects aucune opération promotionnelle, aucune remise, ni aucun prix spécial, sans l’accord exprès, préalable et écrit du COMMETTANT.*
	3. *Pour l’exécution de sa mission et dans le cadre du présent contrat, l’AGENT est autorisé à utiliser la marque, le nom commercial ou tout autre signe distinctif du COMMETTANT et ce, dans le seul et unique but de promouvoir les intérêts de celui-ci. Ce droit cesse immédiatement en cas de résiliation du présent contrat pour quelque motif que ce soit.*
	4. *L’AGENT peut, pour l’exécution de sa mission, recourir à des employés.*
	5. *L’AGENT peut également, avec l’autorisation exprès, préalable et écrite du COMMETTANT, faire appel à des sous-agents agissant sous sa responsabilité exclusive.*

*L’AGENT se porte fort de ce que les engagements visés dans la présente convention soient respectés par ses préposés et sous-­traitants.*

1. *Obligations de l’AGENT*
	1. *En exécution de la présente Convention, l’AGENT est tenu de promouvoir avec le maximum de diligence les Produits et Services, en accord avec les instructions du COMMETTANT.*

* 1. *L’AGENT doit veiller aux intérêts du COMMETTANT et agir loyalement et avec une bonne foi toute particulière.*
	2. *L’AGENT communique au COMMETTANT toute information nécessaire dont il dispose.*

*Ainsi, il lui remettra des rapports écrits réguliers et détaillés de ses activités (prospects et clients visités, perspectives, remarques, plaintes, état de la concurrence, etc.).*

* 1. *L’AGENT est tenu d’avertir le COMMETTANT de toute négociation importante en cours, et de lui transmettre immédiatement les commandes.*
1. *Missions ponctuelles*
	1. *Le COMMETTANT pourra demander à l’AGENT d’exécuter, en dehors de l’objet de la présente convention, des missions ponctuelles telles que la participation de l’AGENT à l’installation des Produits et Services chez les clients.*
	2. *Les modalités de ces missions, dont notamment le défraiement de l’AGENT et sa rémunération feront alors l’objet d’accords spécifiques.*
2. *Restitution du matériel*
	1. *L’AGENT s’engage à prendre soin des documents et objets mis à sa disposition par le COMMETTANT. L’AGENT doit les tenir en parfait état.*

* 1. *Dès la cessation du contrat, pour quelque raison que ce soit, l’AGENT devra immédiatement rendre au COMMETTANT :*
	+ *toutes les cartes de visite mises à sa disposition par le COMMETTANT en n’en gardant aucune copie, tous les documents, matériaux et autres biens en sa possession ou sous son contrôle relatifs au travail effectué pour le COMMETTANT ou concernant celle-ci (y compris les notes, copies, formulaires, outils, dossiers, matériel pédagogique et informations sur les produits (sous quelque forme que ce soit) ;*
	+ *tout le matériel et tous les documents concernant des clients précédents, actuels, ou éventuels, fournisseurs, des produits et/ou services (y compris les listes de clients et de vendeurs, les listes de clients et de vendeurs potentiels, les listes de prix, les structures de prix et les logiciels concernant le COMMETTANT ou développé par elle-même pour tout objectif sous quelque forme que ce soit, …) ;*
	+ *éventuellement les clés des locaux du COMMETTANT.*

*Cette énumération n’est pas limitative et est donnée à titre purement exemplatif.*

d) la rémunération directe que devra payer la personne qui reçoit le droit à celle qui octroie le droit et le mode de calcul de la rémunération indirecte que percevra la personne qui octroie le droit et, le cas échéant, son mode de révision en cours de contrat et lors de son renouvellement ;

*Néant*

e) les clauses de non-concurrence, leur durée et leurs conditions ;

1. *Non-concurrence*
	1. *Tant au cours de l’exécution de la présente convention que durant les six mois suivants sa cessation intervenant dans les hypothèses et selon les modalités visées à l’article X. 22, § 2 du Code de droit économique, l’AGENT s’engage à ne pas exercer, directement ou indirectement, sur le Territoire, une activité relative à la commercialisation de produits ou services identiques ou similaires aux Produits et Services.*

* 1. *En cas de violation de la présente clause, l’AGENT devra au COMMETTANT une indemnité forfaitaire équivalente à une année de rémunération, calculée conformément à l'article X.18, alinéa 4 du Code de droit économique, sans préjudice du droit du COMMETTANT de réclamer une indemnisation supérieure, à charge pour lui de prouver l’existence et l’étendue de son préjudice.*

f) la durée de l'accord de partenariat commercial et les conditions de son renouvellement ;

1. *Durée et résiliation du contrat*
	1. *La présente convention entre en vigueur le jour de sa signature et est conclue pour une durée indéterminée.*

g) les conditions de préavis et de fin de l'accord notamment en ce qui concerne les charges et investissements ;

1. *Durée et résiliation du contrat*
	1. *La présente convention entre en vigueur le jour de sa signature et est conclue pour une durée indéterminée.*
	2. *Chaque partie peut mettre fin au présent contrat en respectant un délai de préavis tel que fixé par l’article X.16 du Code de droit économique.*
	3. *Le préavis est notifié par lettre recommandée et commence à courir le troisième jour ouvrable suivant la date de son expédition. La fin du délai de préavis ne doit pas nécessairement coïncider avec la fin d’un mois civil.*

h) le droit de préemption ou l'option d'achat en faveur de la personne qui octroie le droit et les règles de détermination de la valeur du commerce lors de l'exercice de ce droit ou de cette option ;

*Néant*

i) les exclusivités réservées à la personne qui octroie le droit.

1. *Non-exclusivité / Exclusivité*
	1. *La représentation confiée à l’Agent n’est pas exclusive / Est exclusive et est limitée au Territoire visé à l’article 3 de la présente convention.*

Deuxième partie

Données pour l'appréciation correcte de l'accord de partenariat commercial

a) le nom ou la dénomination de la personne qui octroie le droit ainsi que ses coordonnées ;

***A COMPLETER***

b) au cas où le droit est octroyé par une personne morale, l'identité et la qualité de la personne physique qui agit en son nom ;

***A COMPLETER***

c) la nature des activités de la personne qui octroie le droit ;

***A COMPLETER***

d) les droits de propriété intellectuelle dont l'usage est concédé ;

***A COMPLETER***

e) le cas échéant, les comptes annuels des trois derniers exercices de la personne qui octroie le droit ;

***A COMPLETER***

f) l'expérience de partenariat commercial et l'expérience dans l'exploitation de la formule commerciale en dehors d'un accord de partenariat commercial ;

***A COMPLETER***

g) l'historique, l'état et les perspectives du marché où les activités s'exercent, d'un point de vue général et local ;

***A COMPLETER***

h) l'historique, l'état et les perspectives de la part de marché du réseau d'un point de vue général et local ;

***A COMPLETER***

i) le cas échéant pour chacune des trois dernières années écoulées, le nombre d'exploitants qui font partie du réseau belge et international ainsi que les perspectives d'expansion du réseau ;

***A COMPLETER***

j) le cas échéant pour chacune des trois dernières années écoulées, le nombre d'accords de partenariat commercial conclus, le nombre d'accords de partenariat commercial auxquels il a été mis fin à l'initiative de la personne qui octroie le droit et à l'initiative de la personne qui reçoit le droit ainsi que le nombre d'accords de partenariat commercial non renouvelés à l'échéance de leur terme ;

***A COMPLETER***

k) les charges et les investissements auxquels s'engage la personne qui reçoit le droit au début et au cours de l'exécution de l'accord de partenariat commercial en indiquant leur montant et leur destination ainsi que leur durée d'amortissement, le moment où ils seront engagés ainsi que leur sort en fin de contrat.

***A COMPLETER***

Annexes

1. Comptes annuels de l’année \_\_\_\_\_\_ de \_\_\_\_\_\_\_\_
2. …….

Accusé de réception et confidentilité

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ (*l’AGENT)* :

* reconnaît avoir reçu un Document d’Informations Précontractuelles comprenant 9 pages et 3 annexes, conformément aux articles X.27 et suivants du Code de droit économique belge ;
* reconnaît avoir reçu un projet de contrat d’agent commercial comprenant 11 pages, conformément aux articles X.27 et suivants du Code de droit économique belge ;
* s'engage à ne pas utiliser les informations non publiques contenues dans ces documents à des fins autres que l'étude de la conclusion du contrat d’agent commercial ;
* reconnaît que le ces documents lui sont communiqués à titre strictement confidentiel.

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ (*l’AGENT)* :

* s’oblige à tenir ces documents secrets et à ne pas les divulguer de quelque manière que ce soit, sauf pour des raisons strictement liées à la signature dudit contrat, à ses conseillers ;
* s’oblige à respecter la confidentialité même dans l’hypothèse où, après réflexion, il déciderait de ne pas conclure le contrat proposé ;
* s’engage à faire respecter la confidentialité de ces documents par les personnes ayant, de par leurs fonctions, ou pour toute autre cause, accès à ces documents.

Fait à \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_, le \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

signature