**Convention de concession exclusive de vente**

*A durée déterminée pouvant devenir à durée indéterminée*

***ENTRE :*** \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

Ci-après dénommé, « le **CONCÉDANT**» ;

***ET :*** \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

Ci-après dénommé, « le **CONCESSIONNAIRE**» ;

Ci-après également dénommés « une PARTIE » ou « les PARTIES » ;

***IL EST TOUT D’ABORD EXPOSÉ CE QUI SUIT :***

***A compléter***

**Il en ensuite convenu ce qui suit :**

1. Concession de vente

CONCEDANT concède à CONCESSIONNAIRE la distribution, en son nom et pour son propre compte, sous la marque « **à compléter**», les produits décrits à l’annexe 1 de la présente convention (ci-après : les « Produits contractuels ») :

1. Durée

La concession est accordée pour une durée déterminée de 3 ans. Elle prend effet le \_\_\_\_\_\_\_ et prendra fin automatiquement le \_\_\_\_\_\_\_.

Entre le sixième et le troisième mois précédant la fin de la concession, chaque PARTIE pourra notifier à l’autre sa décision de ne pas renouveler celui-ci.

En tout état de cause, si la concession est reconduite, ce sera pour une nouvelle durée de 3 ans.

Pendant ces périodes, chaque PARTIE pourra résilier la concession à tout moment, sans indemnité, mais moyennant un préavis de trois mois, augmenté d’un mois par année complète d’exécution de la concession. Ce préavis prendra effet le premier jour du mois qui suit celui au cours duquel il aura été notifié.

Au terme de cette seconde période de trois ans, si la concession est reconduite, soit explicitement, soit tacitement, elle sera à durée indéterminée.

1. Territoire

La concession est accordée pour le territoire suivant (ci-après : le « Territoire ») :

* ***A déterminer***

Le Territoire est fixé par le liseret figurant sur la carte annexée à la présente convention (Annexe 2).

1. Exclusivité réciproque

Le CONCÉDANT s’engage :

* à vendre les Produits contractuels, dans le Territoire, exclusivement au CONCESSIONNAIRE ;
* à ne pas confier à un tiers la distribution des Produits contractuels dans le Territoire ;
* à transmettre au CONCESSIONNAIRE toutes les demandes de devis et les offres d’achat des Produits contractuels, émanant de tiers établi dans le Territoire, qui lui parviendraient.

Le CONCESSIONNAIRE s’engage :

* à ne pas distribuer ou promouvoir, directement ou indirectement, sur le Territoire, des produits qui pourraient concurrencer ceux du CONCEDANT, dont notamment tout produit (***à compléter***).

1. Développement du marché
   1. Obligations du CONCÉDANT

Le CONCÉDANT s’engage :

* à apporter un soutien commercial et technique de terrain au CONCESSIONNAIRE, dans la mise en place de tests et dans la préconisation des produits adéquats en fonction des applications rencontrées chez les clients/prospects démarchés par CONCESSIONNAIRE.
* à apporter un soutien de développement et d’adaptation des Produits contractuels, si la législation en vigueur sur le Territoire l’exige ou en fonction d’exigences/caractéristiques du marché.
* à dispenser au personnel technico-commercial du CONCESSIONNAIRE des formations relatives aux Produits contractuels.
  1. Obligations de CONCESSIONNAIRE

Le CONCESSIONNAIRE s’engage :

* à assurer de façon active la promotion et le développement des Produits contractuels sur le Territoire, auprès de ses clients et auprès des prospects.

Elle veillera notamment :

* + à consacrer à la publicité pour les Produits contractuels un budget annuel équivalent à \_\_ % du chiffre d’affaires annuel qu’elle réalise pour la vente desdits produits ;
  + à ce que son personnel technico-commercial visite *régulièrement / mensuellement / trimestriellement* les clients et les prospects et leur propose/présente les Produits contractuels ;
  + à participer à des salons ;
  + etc.
* à rapporter, en totale transparence, *régulièrement / mensuellement / trimestriellement* au CONCÉDANT toute information sur l’état des ventes, sur la situation de la demande, sur la concurrence, sur les besoins et les spécificités du marché sur le Territoire.
* à assurer la formation permanente de son personnel technico-commercial ;
* à informer le CONCÉDANT de tout acte de concurrence déloyale et de toute atteinte aux droits intellectuels (marque, dessin, brevet) du CONCÉDANT dont elle aurait connaissance et à aider au mieux le CONCÉDANT à défendre ses droits.

1. Objectifs d’achats

Le CONCESSIONNAIRE s’engage à acheter au CONCÉDANT les Produits contractuels pour un montant annuel minimum (« Objectif annuel d’achats ») défini à l’annexe 3 de la présente convention.

Si, au terme du premier semestre de l’année, le CONCESSIONNAIRE n’atteint pas 70 %, prorata temporis, de l’Objectif annuel d’achats, les PARTIES tenteront de s’accorder pour fixer un Objectif annuel d’achats corrigé. À défaut d’accord, l’Objectif annuel d’achats initial sera maintenu.

Si au terme de l’année, le CONCESSIONNAIRE n’atteint pas 60 % de l’Objectif annuel d’achats initial, ou 80 % de l’Objectif annuel d’achats corrigé, le CONCEDANT pourra mettre fin immédiatement, de plein droit et sans mise en demeure, à l’exclusivité dont le CONCESSIONNAIRE bénéficie.

Si au terme de l’année, le CONCESSIONNAIRE n’atteint pas 50 % de l’objectif annuel d’achats initial, ou 70 % de l’objectif annuel d’achats corrigé, le CONCEDANT pourra mettre fin immédiatement à la présente convention, conformément à l’article 13 ci-dessous.

1. Responsabilité

Le CONCÉDANT couvrira la responsabilité du CONCESSIONNAIRE pour tout dommage prévisible, direct, personnel et certain, à l'exclusion de la réparation de tout dommage indirect ou immatériel, subi par l’un des clients de celle-ci, résultant de l’usage des Produits contractuels, pour autant que ceux-ci aient été vendus et utilisés pour l’usage renseigné.

1. Prix d’achat

Les Produits contractuels sont vendus par le CONCÉDANT au CONCESSIONNAIRE selon le tarif ci-joint (annexe 4).

1. Prix de revente

Le CONCESSIONNAIRE est libre de fixer le prix de revente des Produits contractuels. Le CONCÉDANT lui recommande toutefois de s’assurer une marge brute de 35 %.

1. Transport

Pour toute commande égale ou supérieure à 1 palette (une), le transport sera effectué DDU (Incoterm). Pour toute commande inférieure à 1 palette (une), le transport sera effectué EXW (Incoterm).

1. Modalités de paiement

Les factures du CONCEDANT sont payables, par virement bancaire uniquement, à 30 jours fin de mois, date de facture.

1. Intérêts moratoires

Toute somme due par une PARTIE à une autre PARTIE en exécution de la présente convention et non payée à l’échéance porte, de plein droit et sans mise en demeure, des intérêts moratoires au taux déterminé à l’article 5 de la loi de 2 août 2002 concernant la lutte contre le retard de paiement dans les transactions commerciales.

1. Clause pénale

En cas de non-paiement à l’échéance de toute somme due par une PARTIE à une autre PARTIE en exécution de la présente convention, la PARTIE en défaut de paiement devra à l’autre, de plein droit et sans mise en demeure, une indemnité forfaitaire égale à 10 % des sommes impayées.

1. Clause résolutoire exprès

En cas de manquement par une PARTIE à l’une de ses obligations, l’autre PARTIE pourra, de plein droit, résoudre la convention à ses torts et griefs, sans recours judiciaire préalable.

Pour autant que le manquement reproché puisse être totalement réparé en nature, la résolution n’interviendra qu’un mois après la notification à la PARTIE défaillante de l’intention de résolution, à moins que, dans l’intervalle, le manquement reproché soit intégralement réparé.

Si le manquement reproché n’est pas susceptible d’être totalement réparé en nature, la résolution interviendra immédiatement et de plein droit, dès sa notification à la PARTIE défaillante.

Sont notamment considérés comme des manquements justifiant la résiliation de la présente convention aux torts et griefs du CONCESSIONNAIRE :

* le fait que le CONCESSIONNAIRE soit dans une situation juridique telle que ses créanciers chirographaires soient placés en situation de concours ;
* le fait que, directement ou indirectement, le capital du CONCESSIONNAIRE soit détenu ou contrôlé par une personne physique ou morale concurrente du CONCÉDANT ;
* le retard de paiement d’une facture de plus deux mois, ainsi que des retards de paiement moins importants mais répétés.

1. Stock

En cas de résiliation du contrat sans faute du CONCESSIONNAIRE, le CONCÉDANT reprendra le stock des Produits contractuels, non périmés et non obsolètes, détenu par le CONCESSIONNAIRE. Les frais de transport seront à charge du CONCESSIONNAIRE. Ce stock sera valorisé selon la dernière liste de prix en vigueur. En cas de résiliation du contrat aux torts et griefs du CONCESSIONNAIRE, le CONCÉDANT n’aura aucune obligation de reprise du stock.

1. Négociations annuelles

Dans les trois mois précédents, la date anniversaire du contrat, les PARTIES négocieront, pour l’année à venir, de bonne foi et dans la perspective de maintenir une relation commerciale équilibrée et durable,

* la liste des Produits contractuels ;
* l’Objectif annuel d’achats de l’année à venir ;
* le Tarif d’achat de l’année à venir.

À défaut d’accord, la liste des Produits contractuels, l’Objectif annuel d’achats et le tarif de l’année en cours seront maintenus pour l’année à venir.

1. Confidentialité

Chaque PARTIE veillera à garder confidentielles les informations de cette nature dont elle aura eu connaissance dans le cadre de la présente convention. En cas de doute d’une PARTIE quant à la nature confidentielle ou publique d’une information, elle interrogera l’autre PARTIE préalablement à toute diffusion.

1. Divers

La présente convention remplace et annule toute déclaration, projet, offre ou accord antérieur entre les PARTIES.

La nullité éventuelle totale ou partielle de l’une des clauses de la présente convention n’entraîne pas la nullité de l’ensemble de celle-ci. Dans la mesure du possible, les PARTIES substitueront à la clause nulle ou partiellement nulle, une clause valable ayant un effet économique équivalent.

Toute notification faite dans le cadre de la présente convention est adressée par lettre recommandée à la poste avec accusé de réception et copie par courrier ordinaire. Ces notifications sont valablement adressées au siège social des PARTIES tels que mentionnés ci-dessus sauf déplacement du siège social d’une PARTIE dûment notifié à l’autre PARTIE. Elles prendront effet à dater de leur envoi.

Toute modification à la présente convention ne pourra résulter que d’un document écrit et bilatéral. Aucune modification ne pourra être déduite d’une tolérance ou de l’absence de réaction d’une PARTIE.

Le défaut d’une PARTIE de se prévaloir, pendant un certain temps, de ses droits issus de la présente convention n’emportera jamais la renonciation aux droits en question.

1. Droit applicable

La présente convention est régie par le droit belge.

1. Règlement des différends

Sauf accord contraire exprès et écrit entre les PARTIES, les litiges relatifs à la validité, à l’interprétation ou à l’exécution de la présente convention qui ne pourraient être résolus à l’amiable, seront réglés de la façon suivante :

1. les PARTIES tenteront d’abord de résoudre le litige par la médiation selon les règles suivantes :

* le CONCESSIONNAIRE désignera un médiateur qui devra porter le titre de « médiateur agréé en matière civile et commerciale » ; le CONCÉDANT pourra s’opposer à cette désignation de façon discrétionnaire ; le CONCESSIONNAIRE désignera alors un autre médiateur agréé sans que le CONCEDANT ne puisse plus s’opposer à sa désignation, sauf, mutatis mutandis, pour les motifs de récusation visés à l’article 828 du Code judiciaire ;
* La médiation débutera au plus tard 15 jours après la demande de médiation notifiée par une partie à l’autre partie et la durée de médiation ne pourra excéder 30 jours calendrier, sauf accord exprès des PARTIES ;
* Les PARTIES seront représentées aux séances de médiation par un gérant, un administrateur délégué ou par un administrateur spécialement mandaté à cet effet.
* Les PARTIES s’engagent à ne pas arrêter la médiation avant que chacune d’elle n’ait fait l’exposé introductif en séance commune.

1. En cas d’échec de la médiation, le litige sera aux juridictions francophones de l’arrondissement judiciaire du Brabant wallon.
2. Annexes

Les documents suivants sont annexés à la présente convention et sont réputés en faire partie intégrante :

1. Liste des Produits contractuels
2. Carte du Territoire
3. Définition des Objectifs d’achats
4. Liste des prix

Fait à \_\_\_\_\_\_\_, le \_\_ \_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_ en autant d’exemplaires que de PARTIES, chacune reconnaissant avoir reçu le sien.

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

Pour le CONCÉDANT Pour le CONCESSIONNAIRE