



## Le courtier ou apporteur d'affaires

Le courtage est une activité d'intermédiaire de commerce consistant à rapprocher vendeur et acheteur. Elle n'est pas réglementée sauf dans certains domaines (assurance, immobilier, boursier, etc.).

### I. DÉFINITION DU COURTAGÉ

Se définit comme **courtier ou apporteur d'affaires** toute personne, physique ou morale, qui se livre à une activité d'intermédiaire dans des opérations de vente ou d'achat de biens ou de prestation de services. Il a pour mission de permettre aux parties de se mettre d'accord sur les modalités de l'opération envisagée. Il est un intermédiaire de commerce dont l'activité consiste à rapprocher deux parties en vue de la conclusion d'un contrat.

**Contrairement à l'agent commercial, le courtier ne représente pas le client qui fait appel à ses services (le donneur d'ordre)**, il se contente de le mettre en relation avec un acheteur ou un vendeur potentiel. Autrement dit, il ne prend pas d'engagement pour le compte de son donneur d'ordre. Le courtier ne peut en aucun cas signer de contrat ni prendre d'engagement pour le compte de son donneur d'ordre (personne chargeant le courtier de la recherche de clients).

Il exerce à son activité de manière indépendante, en entreprise individuelle ou en société.

Par ailleurs, contrairement au commissionnaire, il n'achète pas de biens ou de prestations de services en son nom propre, pour le compte d'un commettant. Sa mission consiste exclusivement à mettre en relation d'affaires un vendeur ou un acheteur avec son donneur d'ordre. Le courtier agit en toute indépendance à la différence du VRP qui est tenu par un contrat de travail.

### II. CONDITIONS D'EXERCICE

#### A. Immatriculation au registre du commerce et des sociétés

Son activité étant commerciale, le courtier doit s'immatriculer au registre du commerce et des sociétés, soit sous forme d'entreprise en nom propre (il aura alors la qualité de commerçant), soit sous forme de société commerciale.

#### B. Le contrat de courtage

Le contrat de courtage est librement formé par les parties. L'écrit n'est donc pas obligatoire mais il reste fortement recommandé afin de prévenir d'éventuels litiges.

Le contrat de courtage peut être à durée déterminée ou indéterminée. Il comprend, en général, des clauses relatives aux obligations respectives des parties, à la rémunération du courtier, à l'obligation de non-concurrence ou encore de secret.

Le contrat prend fin soit à la réalisation de l'opération, soit à l'arrivée du terme fixé par les parties. La résiliation unilatérale est possible si le contrat est à durée indéterminée et à condition de respecter un délai raisonnable de préavis.

Attention : toute résiliation unilatérale abusive peut donner lieu à l'octroi de dommages et intérêts si l'abus ou la faute est prouvé.

**Elisabeth POORTHUIS - Enterprise Europe Network / CCI International Auvergne**

Tél : 04 43 36 14 95 - Fax : 04 73 90 89 22 - Mail : [epoorthuis@auvergne.cci.fr](mailto:epoorthuis@auvergne.cci.fr)

Le présent document n'a qu'une valeur indicative et ne saurait dispenser du conseil d'un expert (avocat, expert-comptable, banque, ...) juin 2013

## **Apporteur d'affaire**

L'apporteur d'affaire est une personne (commerciale ou non-commerciale) qui met en relation un prospect avec un vendeur ou une entreprise, en contrepartie d'une commission ou rétribution financière fixe.

L'apporteur d'affaire apporte des informations au vendeur et au client sur l'existence d'un produit pour l'un et de l'intérêt d'achat pour l'autre. Cette activité n'est pas une profession, c'est-à-dire qu'elle n'est régie par aucune loi. Cela n'empêche pas son existence dans le tissu économique et commercial d'une société. Etant donné l'absence de règle légale concernant ce statut, le contrat liant les deux parties (l'apporteur d'affaire et l'entreprise) fait foi lors d'un quelconque désaccord.

La rémunération de l'apporteur d'affaire ne dépend que de la réalisation du projet, si un contrat de vente est signé, dans ce cas l'apporteur d'affaire percevra sa rétribution.

On constate généralement que les rétributions ou commissions sont assez faibles. Il faut compter de l'ordre de 2 à 5%, on le rappelle l'apporteur d'affaire ne fait que mettre en relation un client potentiel et un vendeur.

Le contrat d'apporteur d'affaire ne doit être utilisé qu'exceptionnellement, ne doit en aucun cas être une profession car elle n'en est pas une. Si l'apporteur d'affaire veut en faire son métier, il pourra choisir entre plusieurs statuts de commercial en fonction de ses capacités et de son envie d'indépendance.

L'apporteur d'affaire n'a aucune obligation et aucune responsabilité vis-à-vis du prospect (ou client) nit vis-à-vis de l'entreprise, ce qui est valable pour l'entreprise à l'égard de l'apporteur d'affaire.

Peut-on être apporteur d'affaire dans n'importe quel domaine : non, car certains domaines d'activités sont eux régis par des lois et de ce fait un apporteur d'affaire ne peut prétendre à une mise en relation (de façon contractuelle, nous le précisons) , exemple l'immobilier, l'assurance, les échanges boursiers)

L'accord de principe verbal entre une entreprise et un apporteur d'affaire est souvent remarqué, nous le déconseillons fortement, car un litige, un désaccord ou une mauvaise interprétation de l'accord est si vite arrivé et pourrait vous entraîner dans une bataille juridique lourde et pénible pour qu'en fin de compte l'apporteur d'affaire perde sa petite commission.

Il est préférable de signer un accord écrit liant les deux parties sur des droits et des devoirs de la part de l'un et de l'autre.

Avant de s'engager envers une entreprise il est impératif de connaître les limites du champ d'action de l'apporteur d'affaire soit : le produit, ou plusieurs produits, le territoire et les prospects .

Voici ce qui semble important de mentionner et de porter à votre attention lors de la signature d'un contrat d'apporteur d'affaire :

- signaler l'entité des deux parties
- l'objet du contrat
- les devoirs et obligations des deux parties
- la durée du contrat

**Elisabeth POORTHUIS - Enterprise Europe Network / CCI International Auvergne**

Tél : 04 43 36 14 95 - Fax : 04 73 90 89 22 - Mail : [epoorthuis@auvergne.cci.fr](mailto:epoorthuis@auvergne.cci.fr)

Le présent document n'a qu'une valeur indicative et ne saurait dispenser du conseil d'un expert (avocat, expert-comptable, banque, ...) juin 2013

- l'espace territorial sur lequel exercera l'apporteur d'affaire
- le montant des rétributions
- la juridiction compétente

Afin de légaliser les revenus et les dépenses il est fortement conseillé que l'apporteur d'affaire établisse une facture, une preuve sur support papier qui stipule une demande de paiement des commissions en contrepartie d'une mise en relation. cette preuve légalisera aussi la sortie d'argent pour le commanditaire (l'entreprise).

Une petite parenthèse : une notion proche de celle du courtier : pourquoi nous employons ce terme de « proche », car le courtier lui aussi met en relation 2 entités souhaitant réaliser un acte commercial entre eux, sauf que le courtier peut être mandaté pour accomplir une opération commerciale à la place de l'entreprise. Le droit commun du courtage garantit la rétribution de la commission au courtier dès la mise en relation. **Un courtier n'est pas un agent commercial car il n'a pas le devoir de garantir la bonne exécution du contrat entre autre.**

Les différences majeures entre l'apporteur d'affaire et l'agent commercial sont :

- l'agent commercial est mandaté pour accomplir des actes commerciaux et juridiques, tandis que l'apporteur d'affaire n'est qu'un entremettant.
- le statut d'agent commercial est protégé par la loi contrairement à l'apporteur d'affaire.

Le contrat d'apporteur d'affaire n'est régi par aucune loi à ce jour, donc aucune protection, de quelque nature que ce soit, n'est applicable, sauf celle relative au contrat. Ce contrat peut être bénéfique pour créer une approche avec un futur mandant, ou apporter occasionnellement un produit ou service à vos clients.

## Les intermédiaires commerciaux : courtage, commissionnaires et agence commerciale

Nous inspirant du travail synthétique de l'APCE (Agence pour la Création d'Entreprise) que vous pourrez aller voir pour quelques compléments d'ordre fiscal et autres, nous pensons utile de rappeler et développer quelques aspects des différentes formes d'intermédiaires commerciaux tels que définis pas le droit français :

- agence commerciale
- commissionnaire
- courtage ou apport d'affaires

### **Rappel des statuts juridiques des intermédiaires commerciaux**

Nous inspirant du travail synthétique de l'APCE (Agence pour la Création d'Entreprise) que vous pourrez aller voir pour quelques compléments d'ordre fiscal et autres, nous pensons utile de rappeler et développer quelques aspects des différentes formes d'intermédiaires commerciaux tels que définis pas le droit français.

Retenez que les tribunaux compétents peuvent être amenés, à la demande d'une des parties ou de leur propre initiative, à requalifier un contrat, quelles que soient les conditions que vous aurez prévues d'un commun accord. La prudence s'impose d'autant plus qu'il y a déséquilibre entre 2 acteurs : 1 personne physique et une personne morale par exemple.

En résumé, le droit des sociétés autorise 2 sociétés à faire beaucoup de choses comme elles l'entendent. Certains vides juridiques provoquent toutefois de grandes incertitudes à des conseillers juridiques que vous pourrez croiser...

	Tous les cas de figure	Agent commercial	Commissionnaire	Apporteur d'Affaire Courtier
C'est quoi ?	Un intermédiaire commercial, personne morale (société) ou personne physique (entreprise individuelle), est un mandataire chargé de réaliser une mission particulière par un mandant.	Un agent commercial est un intermédiaire chargé de négocier et éventuellement de conclure des contrats de vente, d'achat, de location ou de prestations de services, <b>au nom et pour le compte</b> d'autres entreprises (appelées donneurs d'ordres). Par exclusion, cela signifie qu'un courtier qui agirait en négociant et en signant des contrats pourrait être requalifié en agent commercial (et bénéficiaire de ce fait d'indemnités de rupture).	Le commissionnaire est un intermédiaire indépendant chargé d'acheter ou de vendre des biens ou des services <b>en son propre nom, mais pour le compte</b> d'une ou plusieurs autres entreprises (appelées commettants).	L'apporteur d'affaires est un intermédiaire chargé de <b>mettre en relation d'affaires</b> des vendeurs ou des acheteurs avec ses donneurs d'ordres.

<b>C'est payé comment ?</b>	<p>Tous les intermédiaires de commerce sont rémunérés EXCLUSIVEMENT sur la base des actions commerciales entreprises et conclues.</p> <p>À cette rémunération s'ajoute une possibilité de prise en charge des frais (hors rémunérations et coûts fixes indépendants de la mission) : débours de frais de déplacement, de frais d'envois de mailing par exemple, etc.</p> <p>La perte de rémunération faisant suite à une rupture du contrat à l'initiative du mandant est appelée indemnité de rupture. Elle peut être rendue obligatoire du fait du droit.</p>	<p>L'agent commercial perçoit une rémunération au forfait et / ou au pourcentage sur les commandes des clients finaux apportés. Attention toute opération sur un client initialement apporté par cet agent lui donne obligatoirement droit à une rémunération. Il a droit à une indemnité de rupture de l'ordre des 24 derniers mois qui lui ont été dues pour l'indemniser de la perte de CA réalisable sur la clientèle (qui lui appartient).</p>	<p>Le commissionnaire est rémunéré sur le même type de modèle que l'agent commercial.</p> <p>Il bénéficie en plus du remboursement des frais de conservation de la marchandise le cas échéant (par exemple un stock de voitures).</p>	<p>Le courtier est rémunéré (uniquement !) sur la base des affaires qu'il apporte à son mandant.</p>
<b>Nature des actes</b>	<p>Dans tous les cas, le droit civil, les codes du commerce et de la consommation s'appliquent.</p>	<p>civils</p>	<p>commerciaux</p>	<p>commerciaux</p>
<b>Réglementations possibles</b>	<p>Hors marchés et secteurs réglementés, ces intermédiaires peuvent intervenir dans toutes types d'actes d'achats et de ventes de matières, biens, produits et services.</p>	<p>Certaines activités sont réglementées :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ immobilier</li> <li>▪ mariages</li> </ul>	<p>Certaines activités sont réglementées :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ douanes</li> <li>▪ transports</li> </ul>	<p>Certaines activités sont réglementées :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- assurances (courtier d'assurances ou courtier en assurances)</li> <li>- bourse (courtier en bourse)</li> <li>- immobilier</li> <li>- courtiers assermentés</li> <li>- vins et spiritueux</li> <li>- courtiers gourmets</li> <li>- piqueurs de vin</li> <li>- fret fluvial</li>   <li>- mariages</li> </ul>

<b>Responsabilités et relations entre les parties</b>	<p>Ces intermédiaires sont juridiquement indépendants de leurs mandants.</p> <p>Il est à noter, donc, qu'aucun lien de subordination ne doit exister ou se créer entre les entités.</p>	<p>L'agent commercial est responsable de la bonne exécution de son contrat de mandat vis à vis de son donneur d'ordre ou mandant.</p> <p>L'agent commercial ne porte aucune responsabilité à l'égard du client final, qui souscrit un contrat avec le mandant au nom et pour le compte duquel il intervient.</p>	<p>Le commissionnaire est responsable de l'exécution de son contrat d'intermédiaire vis à vis de son commettant.</p> <p>Le commissionnaire est responsable de la transaction vis à vis du client.</p>	<p>Le courtier est responsable de l'exécution de son contrat de mandat vis à vis de son donneur d'ordre.</p> <p>Le contrat signé par le client est entre le donneur d'ordre et lui.</p>
<b>Étendue de la délégation et transactions</b>	<p>Tous sont réputés être indépendants de leur mandant mais agir dans l'intérêt de ce dernier. (Un courtier, agent commercial ou commissionnaire qui prétendrait être indépendant serait purement mensonger...)</p>	<p>L'agent commercial négocie pour le compte de son mandant.</p> <p>L'agent commercial est rémunéré par son mandant.</p>	<p>Le commissionnaire négocie pour le compte de son mandant.</p> <p>Le commissionnaire perçoit les fonds.</p>	<p>Contrairement à l'agent commercial ou au commissionnaire, il ne prend <b>aucun engagement</b> pour le compte de son donneur d'ordre et <b>n'achète pas</b> les biens ou services en son propre nom. Le courtier peut être amené, exceptionnellement, à proposer des schémas en vue de faciliter les négociations. Le courtier ne perçoit pas de fonds en son nom. C'est le mandant qui le rémunère.</p>

**Droit de  
référence**

Dans tous les cas, le droit civil, les codes du commerce et de la consommation s'appliquent. Dans les cas d'activités réglementées, certaines lois ou conventions particulières s'appliquent en fonction des types d'intermédiaires et des secteurs concernés. N'oublions pas le code du travail, le code général des impôts, etc.

Articles L134-1 à L134-17 du code de commerce

Articles L132-1 et L132-2 du code de commerce et articles 1984 à 2010 du code civil

Seuls certains domaines sont réglementés (voir ci-dessus). En dehors des secteurs réglementés, l'exercice de l'activité de courtier est totalement libre.

## **Contrat apporteur d'affaires**

ENTRE LES SOUSSIGNES :

La société \_\_\_\_\_, société \_\_\_\_\_, au capital de \_\_\_\_\_ euros, ayant son siège social \_\_\_\_\_ et immatriculée au Registre du commerce et des sociétés de \_\_\_\_\_ sous le numéro \_\_\_\_\_, représentée par \_\_\_\_\_, son \_\_\_\_\_,

D'UNE PART,

Ci-après la "Société",

ET

Madame / Monsieur [Nom, Prénom], né le \_\_\_\_\_, de nationalité \_\_\_\_\_, demeurant \_\_\_\_\_,

D'AUTRE PART,

Ci-après l'"Apporteur",

APRES AVOIR PREALABLEMENT EXPOSE QUE :

La Société a pour objet principal \_\_\_\_\_ et exploite à ce titre des activités de \_\_\_\_\_, essentiellement sur les territoires de \_\_\_\_\_ où elle commercialise les produits et services décrits à l'Annexe 1 des présentes.

L'Apporteur, qui est spécialisé dans \_\_\_\_\_ et dispose, de ce fait, de compétences et d'un réseau relationnel spécifique dans le domaine d'activités de la Société a proposé à celle-ci ses services en matière de recherche et de présentation de clientèle, et a souhaité percevoir, à ce titre, une rémunération spécifique d'apporteur d'affaires, ce qui a été accepté par la Société.

Les parties se sont donc rapprochées, afin d'arrêter et de formaliser aux termes de la présente convention d'apporteur d'affaires, les conditions et modalités de leurs accords.

IL A ETE CONVENU CE QUI SUIIT :

### **ARTICLE 1 - PRESENTATION DE CLIENTELE**

L'Apporteur s'engage à faire ses meilleurs efforts et à déployer toutes les diligences nécessaires à l'effet de présenter à la Société, le nombre minimum de clients mentionnés à l'Annexe 2 des présentes, en vue de l'achat, par ceux-ci, des produits et services commercialisés par la Société, tels que décrits à l'Annexe 1 précitée.

Cette présentation et la conclusion des achats, ventes et accords commerciaux y liés devront avoir lieu selon le calendrier également défini à l'Annexe 2.

**Elisabeth POORTHUIS - Enterprise Europe Network / CCI International Auvergne**

Tél : 04 43 36 14 95 - Fax : 04 73 90 89 22 - Mail : [epoorthuis@auvergne.cci.fr](mailto:epoorthuis@auvergne.cci.fr)

Le présent document n'a qu'une valeur indicative et ne saurait dispenser du conseil d'un expert (avocat, expert-comptable, banque, ...) juin 2013



Chaque présentation et la conclusion des achats, ventes et accords commerciaux y liés seront obligatoirement accompagnés de la remise à l'Apporteur d'une attestation écrite de la part de la Société.

La liste des clients actuels de la Société, et qui sont hors du champ d'application du présent contrat, figure à l'Annexe 3 des présentes.

## **ARTICLE 2 - REMUNERATION DE L'APPORTEUR**

2.1. En contrepartie de ses services de présentation de clientèle, dans les conditions et selon les modalités définies à l'article 1 ci-dessus, l'Apporteur percevra, une commission de \_\_\_ % H.T. sur le montant hors taxes des produits encaissés par la Société au titre des ventes des produits et services décrits à l'Annexe 1, réalisées avec les clients qui lui auront été présentés par l'Apporteur, pendant toute la durée du présent contrat.

2.2. Les commissions dues à l'Apporteur en vertu du présent contrat d'apporteur d'affaires lui seront acquises dès la signature des bons de commandes par les clients qu'il aura présenté à la Société, dans les conditions ci-dessus définies.

Elles sont payables comme suit : \_\_\_\_\_

Ces commissions seront dues à l'Apporteur, même si la vente n'est pas réalisée, si le défaut d'exécution est dû à la Société, l'Apporteur ne pouvant être considéré comme responsable des défaillances de la Société.

En revanche, aucune commission ne sera due à l'Apporteur si la vente ne peut être exécutée du fait de circonstances non imputables à la Société, et notamment du fait des clients qu'il lui aura présentés.

A défaut de paiement des commissions dues à l'Apporteur dans les délais et conditions ci-dessus stipulés, un intérêt de \_\_\_ % des sommes dues lui sera automatiquement versé par la Société.

## **ARTICLE 3 - OBLIGATIONS SPECIFIQUES DE LA SOCIETE**

La Société s'engage à honorer les commandes qui pourront lui être passées par les clients présentés par l'Apporteur, selon les modalités définies au présent contrat, conformément à ses conditions générales de vente, telles que celles-ci auront été communiquées à l'Apporteur, notamment en ce qui concerne les tarifs, les délais de livraison et les conditions de paiement.

Elle apportera tout le soin et toutes les diligences nécessaires et habituelles à exécuter les commandes qui lui auront été passées par les clients présentés par l'Apporteur et en informera ce dernier sans délai.

Elle s'engage également à fournir toutes justifications nécessaires à l'Apporteur en cas de non acceptation d'une opération ou d'une commande passée par ces clients, générée par l'Apporteur.

## **ARTICLE 4 - INCESSIBILITE DU CONTRAT**

Le présent contrat étant conclu intuitu personae, il ne pourra en aucun cas être cédé ou transféré, pas plus que les droits et obligations qui y figurent à quelque personne, et sous quelque forme que ce soit, par l'une ou l'autre des parties sans l'accord express, préalable et écrit de l'autre partie.

**Elisabeth POORTHUIS - Entreprise Europe Network / CCI International Auvergne**

Tél : 04 43 36 14 95 - Fax : 04 73 90 89 22 - Mail : [epoorthuis@auvergne.cci.fr](mailto:epoorthuis@auvergne.cci.fr)

Le présent document n'a qu'une valeur indicative et ne saurait dispenser du conseil d'un expert (avocat, expert-comptable, banque, ...) juin 2013

## **ARTICLE 5 - ASSURANCES**

L'Apporteur s'engage à souscrire une police d'assurance garantissant sa responsabilité civile professionnelle pour toutes les activités et obligations découlant du présent contrat.

Il s'engage à remettre chaque année à la Société une attestation de ses assureurs, énumérant les garanties souscrites, leur montant et leur durée de validité.

Toute modification, suspension ou résiliation de cette police d'assurance, pour quelque cause que ce soit, devra être signalée à "... " dans les plus brefs délais.

## **ARTICLE 6 - DECLARATION D'INDEPENDANCE RECIPROQUE**

Les parties déclarent et reconnaissent qu'elles sont et demeureront, pendant toute la durée du présent contrat, des partenaires commerciaux et professionnels indépendants, assurant chacune les risques de sa propre activité.

## **ARTICLE 7 - COMPORTEMENT LOYAL ET DE BONNE FOI**

Les parties s'engagent à toujours se comporter l'une envers l'autre comme des partenaires loyaux et de bonne foi et notamment à s'informer mutuellement de toute difficulté qu'elles pourraient rencontrer dans le cadre de l'exécution du présent contrat.

## **ARTICLE 8 - CONFIDENTIALITE**

L'Apporteur s'engage à considérer comme strictement confidentielles toutes les informations qui lui auront été communiquées comme telles par la Société dans le cadre de l'exécution du présent contrat, et notamment toutes informations concernant ladite société, les produits et services objet du présent contrat, les procédés de fabrication, les secrets d'affaires et les méthodes de vente préconisées par celle-ci, et s'interdit, en conséquence, pendant toute la durée du présent 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.

## **ARTICLE 9 - DUREE DU CONTRAT**

Le présent contrat qui prend effet à compter du \_\_\_\_\_ est conclu pour une durée de \_\_ années.

Ou

Le présent contrat, qui prend effet à compter du \_\_\_\_\_, est conclu pour une durée indéterminée. En conséquence, chacune des parties pourra y mettre fin, à tout moment, sans avoir à justifier sa décision, mais à condition de respecter un préavis de rupture de \_\_ mois avant la cessation effective des relations contractuelles, courant à compter de la réception de la notification

**Elisabeth POORTHUIS - Enterprise Europe Network / CCI International Auvergne**

Tél : 04 43 36 14 95 - Fax : 04 73 90 89 22 - Mail : [epoorthuis@auvergne.cci.fr](mailto:epoorthuis@auvergne.cci.fr)

Le présent document n'a qu'une valeur indicative et ne saurait dispenser du conseil d'un expert (avocat, expert-comptable, banque, ...) juin 2013

adressée afin de signifier la résiliation du contrat, en lettre recommandée avec demande d'avis de réception, au cocontractant, par la partie ayant pris l'initiative de la rupture.

## **ARTICLE 10 - RESILIATION ANTICIPEE**

### 10.1 Inexécution fautive

Le présent contrat pourra être résilié par anticipation, par l'une ou l'autre des parties, en cas d'inexécution de l'une quelconque des obligations y figurant et/ou de l'une quelconque des obligations inhérentes à l'activité exercée.

Sauf stipulations contraires du présent contrat prévoyant une résiliation immédiate lorsqu'il n'est pas possible de remédier au manquement, la résiliation anticipée interviendra un mois après une mise en demeure signifiée par lettre recommandée avec demande d'avis de réception à la partie défaillante, indiquant l'intention de faire application de la présente clause résolutoire expresse, restée sans effet.

### 10.2 Cessation d'activité

Le présent contrat pourra également être résilié par anticipation en cas de liquidation ou redressement judiciaire de l'une ou l'autre des parties dans les conditions légales et réglementaires en vigueur, et sous réserve, le cas échéant, des dispositions d'ordre public applicables.

## **ARTICLE 11 - ANNEXES**

De convention expresse, tous les documents annexés au présent contrat en font partie intégrante et forment, avec celui-ci, un ensemble indivisible dans l'esprit des parties.

## **ARTICLE 12 - LITIGES**

De convention expresse entre les parties, le présent contrat est régi par et soumis au droit français. Il est rédigé en langue française. Dans le cas où il serait traduit en une ou plusieurs langues étrangères, seul le texte français ferait foi en cas de litige.

Tous les litiges auxquels le présent contrat pourrait donner lieu, concernant tant sa validité, son interprétation, son exécution, sa résiliation, leurs conséquences et leurs suites seront soumis au Tribunal de \_\_\_\_\_.

## **ARTICLE 13 - ELECTION DE DOMICILE**

Pour les besoins des présentes, les parties font élection de domicile aux adresses indiquées en tête des présentes.

Toute modification devra être signifiée par lettre recommandée avec demande d'avis de réception à l'autre partie, afin de lui être opposable.

Fait à

le

**Elisabeth POORTHUIS - Enterprise Europe Network / CCI International Auvergne**

Tél : 04 43 36 14 95 - Fax : 04 73 90 89 22 - Mail : [epoorthuis@auvergne.cci.fr](mailto:epoorthuis@auvergne.cci.fr)

Le présent document n'a qu'une valeur indicative et ne saurait dispenser du conseil d'un expert (avocat, expert-comptable, banque, ...) juin 2013

En 2 exemplaires originaux, dont un pour chacune des parties.

## **ANNEXES**

Annexe 1 : DESCRIPTION DES PRODUITS ET SERVICES DE LA SOCIETE

Annexe 2 : NOMBRE MINIMUM DE CLIENTS A PRESENTER

Annexe 3 : LISTE DES CLIENTS DE LA SOCIETE AU JOUR DE LA PRISE D'EFFET DU CONTRAT

Attention : ce contrat est réservé à un usage exclusivement documentaire et privé. Un contrat doit en effet toujours être adapté à votre situation particulière par un juriste