

3.6 En sa qualité d'agent commercial mandataire, l'AGENT jouira de l'indépendance propre à tout chef d'entreprise, dans l'organisation de son activité, dans le choix de sa structure juridique. En conséquence l'AGENT supportera tous les frais et débours occasionnés par son activité et le MANDANT ne pourra intervenir dans l'organisation de l'agence.

L'AGENT devra en tout état de cause avertir le MANDANT et obtenir son autorisation avant de confier la prise de commandes des services du présent contrat à un collaborateur qu'il a choisi.

3.7 Après la période d'essai achevée, un fichier de clients est attribué à l'AGENT. Celui ci devra en assurer le suivi avec zèle. En cas de non suivi ou de mécontentement du client, (cf 2.3.5) le MANDANT pourra destituer l'AGENT de la gestion totale ou partielle du fichier et transmettre ainsi le suivi à un autre AGENT plus enclin à effectuer cette tâche convenablement.

3.8 L'AGENT transmettra au MANDANT un rapport d'activité, toutes les semaines, avec toutes les informations relatives concernant la situation des projets et commandes en cours. Le point pourra se faire via SKYPE ou par mail.

ARTICLE 4 - OBLIGATIONS DU MANDANT

4.1 Le MANDANT mettra gratuitement à la disposition de l'AGENT tous les documents nécessaires à la vente :book, cahiers des charges, support formation, tarifs, conditions de vente. Un formulaire en ligne de devis est disponible sur ce lien pour faciliter la demande de devis : <http://www.crea-passion.pf/devis.html>

4.2 Le MANDANT informera l'AGENT quotidiennement de toutes informations utiles sur la politique et les services vendus, notamment en cas d'évolution.

4.3 Le MANDANT communiquera des listes de clients à prospector et son fichier de devis en cours.

4.4 Le MANDANT apportera à l'AGENT via son équipe ou directement une formation sur les offres de services de CREA PASSION.

4.5 Le MANDANT assurera la gestion technique et le respect des délais de fabrication de tous les contrats signés par l'AGENT.

ARTICLE 5 - REMUNERATIONS

5.1 L'AGENT, percevra :

- 50% de commission sur la marge commerciale* réalisée sur tout le catalogue produits et services générés. (dont 40% de commission + 10 % de commission lié à la clause de non concurrence)

*Marge commerciale = CA HT - Sous traitance

- 25% sur la marge commerciale de la facture pour les relances des paiements et dépôts de chèque pour les affaires non réalisés par l'agent.
- 20% sur les abonnements* (nom de domaine, hébergement) géré par le commercial.

Seuls les produits comme le PACK IMMO, le PACK ECOMMERCE, la REGIE IMMOPIF, le PACK CMS, sont soumis à un cout de revient qui a pour conséquence des marges plus réduites en raison de la sous-traitance.

* La licence et l'abonnement annuel du PACK IMMO, ECOMMERCE, DYNAMIC XL ne sont pas soumis à une commission en raison de la marge quasiment inexistante.

5.2 Les commissions sont payables mensuellement et exclusivement sur les encaissements perçus du client. Le commercial pour justifier sa commission devra être à l'origine de l'affaire avec un devis généré en son nom. La commission sera acquittée au plus tard le mois suivant après l'envoi par l'AGENT de son récapitulatif des commissions dû du mois en cours.

L'agent percevra sa commission selon 2 critères :

- l'encaissement
- l'avancement du projet

Ex : Si l'agent encaisse 70% d'acompte, l'agent percevra une commission sur 50%. Puis le solde quand les 30% restant seront encaissés et le projet est entièrement finalisé. Si l'agent encaisse 100% à la commande, il ne pourra pas exiger un paiement de sa commission à 100% tant que le projet ne sera pas livré dans sa totalité. Il percevra donc 50% de sa commission à la commande et 50% à la livraison.

5.3 En cas de tarification à des conditions particulières, le taux de commission sera révisé d'un commun accord et de façon formelle, au cas par cas.

5.4 L'AGENT est redevable de la TVA sur les commissions qu'il perçoit ou à défaut de toute autre taxe perçue dans le cadre de son activité par les services fiscaux locaux.

5.5 Aucune commission ne sera due pour les affaires traitées directement par le MANDANT et ce même si la destination finale des produits intervient sur le secteur géographique confié ou si le client est listé dans son portefeuille client. En revanche tout projet ou devis dont l'agent est l'initiateur sera rémunéré. La commission est basée sur les ventes réalisées par l'AGENT et non pas sur le simple fait qu'un client soit présent dans le portefeuille client de l'Agent.

5.6 La commission est considérée dû, quand le commercial par son action sur le terrain a généré un devis et que celui-ci est accepté et signé par le client dans le respect des conditions générales de l'offre.

ARTICLE 6 - DURÉE

Le présent contrat est conclu sans détermination de durée, et prend effet à la date de sa signature. Il ne peut y être mis fin, de part ou d'autre sauf manquement grave aux obligations contractuelles, que moyennant un préavis de 2 mois. En cas de non respect de cette cause, **une indemnité d'une valeur de 200 000 F xpf sera versée.** Ce préavis doit être exprimé par lettre recommandée avec accusé de réception.

Une période d'essai de 2 mois est convenu pendant laquelle les 2 parties peuvent se rompre le contrat sans préavis.

En outre, et en cas d'absence de chiffres d'affaires pendant plus de 3 mois sur un des territoires attribués, et de faute grave (manquement aux obligations contractuelles, incompatibilité d'humeur entre les AGENTS générant une ambiance de suspicion et non productive) chacune des parties se réserve le droit de se départir du contrat, moyennant un préavis de 2 mois.

L'AGENT ne sera pas redevable de ce préavis, si le motif d'interruption du contrat est :

- Obligation familiale de suivre son conjoint (mutation)
- Evénement d'un des membres de sa famille (mari, enfant, frères et sœurs)

En revanche l'AGENT devra organiser son départ dans les meilleures conditions et assurer à distance une aide réactive sur le suivi et l'historique des dossiers...

ARTICLE 7 - NON CONCURRENCE ET CONFIDENTIALITE

7.1 Non concurrence : L'agent ne peut accepter la représentation d'autres entreprises sans avoir à référer ou à en obtenir l'autorisation. Toutefois, il ne peut accepter la représentation d'une entreprise concurrente au MANDANT.

Le Mandant autorise exceptionnellement à vendre pour son propre compte : photographie, montage vidéo, visite virtuelle. Toute autre prestation sera soumise pour validation au Mandant.

Une indemnité dite de non concurrence est d'ores et déjà incluse dans le montant de commissions fixées au présent contrat (10%).

En cas de non respect de la clause de non concurrence, l'AGENT sera, sans préjudice de dommages et intérêts fixés par la juridiction compétente en fonction du préjudice subi par le Mandant, redevable en tout état de cause envers lui de l'équivalent des 12 meilleurs mois de commissions sur les trois dernières années précédant l'infraction.

7.2 Confidentialité : L'AGENT considérera comme strictement confidentielle toutes les informations dont pourra avoir connaissance (fichier client, projets, stratégie d'entreprise, CA, etc...) et s'interdit d'en faire état à quelque titre que ce soit, directement ou indirectement, pendant la durée du contrat et après sa fin sous peine de verser en application du présent article une somme de 120 000 XPF par infraction constatée.

ARTICLE 8 - RESILIATION

Dans le cas où l'une ou l'autre des 2 parties ne respecterait pas les obligations lui incombant, le présent contrat pourra être résilié par l'envoi d'un courriel électronique.

La résiliation entraîne l'arrêt des commissions dues à l'AGENT (commissions liés aux abonnements, etc...)

Les bases de données et fichiers clients fournis par le MANDAT et alimentés par l'AGENT, ainsi que les supports de ventes (catalogues, carte de visite, cahiers de charges, devis, supports pédagogiques) devront être remis au MANDANT. L'AGENT s'engage à ne pas utiliser ses supports et l'image de CREA PASSION pour son compte ou celui d'un tiers.

Le calcul des commissions prend fin à la date de la rupture du contrat. Toutes factures encaissées après la résiliation du contrat ne seront pas soumises à une commission.

ARTICLE 9 - RESPONSABILITE JURIDIQUE

L'AGENT est seul responsable vis-à-vis de ses clients pendant la durée de ce contrat, il est responsable des encaissements de ses clients. En cas de faute ou fraude de l'AGENT durant la validité de ce contrat, sa responsabilité s'étendra au-delà de la durée de ce contrat pour une durée de 20 ans.

ARTICLE 10 - CESSION DU CONTRAT

Ce contrat ne peut être cédé à un tiers.

ARTICLE 11 - INTEGRALITE ET LOI APPLICABLE

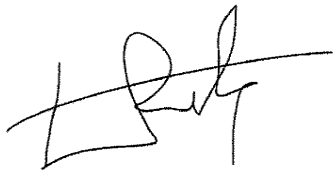
8.1 Toutes modifications et tous additifs au présent contrat nécessiteront l'établissement d'un écrit.

8.2 Les parties déclarent vouloir soumettre toute contestation ou litige survenant pendant la durée du présent contrat ou à l'occasion de sa résiliation, aux procédures d'arbitrage en usage dans la profession, et à défaut aux Tribunaux métropolitains.

A PAPEETE, le 15/12/2011

CREA PASSION / LAURENT RUBIO

L'agent commercial / Ossama Cadoret





- ANNEXE 10 -

CHARTRE ETHIQUE DE LA GESTION DU PORTE FEUILLE CLIENTS ENTRE LES AGENTS

TRANSPARENCE - CONFIANCE - PERFORMANCE

RESPONSABILITE

1/ Chaque AGENT dispose d'un fichier client que celui ci devra gérer avec professionnalisme, responsabilité et honnêteté.

SE RENSEIGNER

2/ Chaque AGENT devra orienter sa prospection en fonction de l'attribution respective du fichier client. Il devra s'assurer que le client n'est pas déjà suivi ou en affaire avec l'un de ses collaborateurs.

RESPECTER

3/ En cas de contact pris (physique, par mail ou par téléphone), ou de devis réalisé sur un client appartenant au fichier d'un autre AGENT, l'AGENT devra restituer les informations ainsi collectés, et se retirer de la vente avec fairplay et sans compensation financière.

FORMER UNE EQUIPE GAGNANTE

4/ Chaque AGENT devra entretenir des relations professionnelles, basé sur l'entraide, la confiance, le respect et le partage des connaissances et des compétences... **Chaque projet gagné par l'un d'entre vous, renforce les références et l'image de CREA PASSION. Votre synergie et votre bonne entente est donc un facteur clé de réussite.**

HUMILITE ET PROFFESIONALISME

5/ Si un agent est en difficulté : besoin de formation, de connaissance technique, d'un renfort numérique pour un entretien client, etc... il devra faire appel à son collaborateur moyennant un arrangement financier. **Vaut mieux un % de quelque chose, que 100% de rien du tout !**

TRANSPARENCE

6/ Chaque nouveau contact qui se transforme en devis est automatiquement attribué à votre fichier client. Concernant vos projets, un suivi en ligne est disponible sur GOOGLE DOCUMENT afin de protéger votre prospection en temps réel. Des réunions d'informations ou des repas professionnels sont conseillés pour sceller votre entente.

SAVOIR SE RECOMPENSER

7/ En cas de départ en vacances ou d'indisponibilité, prévenez votre collaborateur pour que celui ci puisse en cas d'urgence vous représenter devant votre client.

Si votre collaborateur n'a fait que suivre un projet existant, l'échange de service est préconisé.

Si celui ci a détecté un nouveau besoin et a vendu une nouvelle prestation, un commissionnement de 50/50 est préconisé. Vous êtes libre de vous entendre comme il vous convient.

RELATION DURABLE

8/ En cas de conflit, se référer à cette clause : préférez le dialogue, les discussions productives et constructive, c'est à dire trouvez des solutions plutôt que de vous attardez sur le passé... L'erreur est humaine et tout est une question de volonté et de bonne intelligence. Sachez développer une relation durable et amicale. Ensemble nous serons plus fort. **C'est contre nos concurrents que nous devons nous battre. Devenez le changement que vous souhaitez voir chez les autres.**

EQUITE ET LOYAUTE

9/ Le MANDANT s'engage au près des AGENTS à les encadrer, les accompagner avec équité, honnêteté, efficacité, réactivité et professionnalisme afin de favoriser un climat de confiance et faciliter leurs intégrations, leurs potentiels de réussite. **La confiance soulève des montagnes.**

TRANSPARENCE DU SUIVI CLIENT

10/ Les AGENTS s'engagent à effectuer régulièrement une relance téléphonique ou physique de leur porte feuille client à raison d'une fréquence de 3 fois par an pour les clients en affaire. La fidélisation de nos clients est une priorité.