

|  |
| --- |
| **QIIRO vous propose des modèles de documents juridiques éprouvés, à jour des dernières réformes et règlementations en vigueur. Néanmoins, nos modèles restent généraux et nécessitent d’être adaptés.** **En cas de doute sur la rédaction ou les conséquences juridiques de l’un de nos modèles de documents, nous vous recommandons l’accompagnement par un professionnel du droit.** |

CONTRAT DE PARTENARIAT COMMERCIAL

Le présent contrat, ci-après le « **Contrat** » est conclu entre :

La Société ***X***, *(insérer la forme juridique de la société)* dont le siège social est sis *(insérer l’adresse de la société)*, immatriculée au RCS de *(insérer la ville)* sous le numéro *(insérer numéro RCS)*, prise en la personne de son représentant légal en exercice, *(insérer nom)*, en sa qualité de Président.

D’une part,

**ET**

La Société ***Y***, *(insérer forme juridique de la société)* dont le siège social est sis *(insérer adresse de la société)*, immatriculée au RCS de *(insérer ville)* sous le numéro *(insérer le numéro RCS)*, prise en la personne de son représentant légal en exercice, *(insérer le nom)*, en sa qualité de Président.

D’autre part,

Ci-après collectivement désignées les « **Parties** » et individuellement « **Partie** ».

**PRÉAMBULE**

La **Société *X*** exerce une activité de *(insérer activité)*.

La **Société *Y*** exerce une activité de *(insérer activité)* .

Les Parties se sont rapprochées car elles ont envisagé de mettre en commun leur savoir-faire en vue d’une commercialisation conjointe d’une gamme de produits sur le marché français mais également à l’étranger.

Après plusieurs échanges, elles ont décidé de conclure le présent Contrat de partenariat commercial.

**ARTICLE 1 – DEFINITIONS**

Acheteur : aux termes du présent Contrat, l’acheteur se définit comme la Centrale d’Achat, la Centrale de référencement ou le Grossiste qui souhaiterait faire l’acquisition d’un des produits de la Gamme de produits ci-après définie.

Centrale d’achat grande distribution : il s’agit des centrales d’achat des enseignes de grande distribution (ex : centrales Auchan, Lidl, Système U…) dont le rôle est d’acquérir directement le produit auprès des fournisseurs, à charge pour elles de répartir la marchandise en fonction des besoins de ses adhérents.

Centrale de référencement grande distribution : il s’agit des seules centrales de référencement des enseignes de grande distribution (ex : centrales Auchan, Lidl, Système U…) dont le rôle est de mettre en relation les adhérents de la centrale de référencement avec les fournisseurs.

Centrale de référencement grossiste : il s’agit des seules centrales de référencement des enseignes de grossistes (ex : centrale grand frais, métro).

Filet : il s’agit de l’ensemble des emballages de fruits et légumes permettant de mettre en filet des quantités individuelles à destination du consommateur (ex filet tubulaire tricoté).

Flowpack : le film flowpack est une technique d’emballage des fruits et légumes sous un film plastique. Les produits peuvent être emballés dans des films flowpack soit en vrac soit en barquette.

Grossiste : dans le cadre du présent Contrat, ce terme se comprendra comme le professionnel, personne physique ou morale dont l’activité principale consiste à commercialiser des fruits et des légumes à une clientèle essentiellement composée de professionnels.

Marché de gros : dans le cadre du présent Contrat, ce terme se comprend comme le marché dont les acteurs sont principalement des clients professionnels à l’exclusion des consommateurs particuliers.

Marché de vente au détail : dans le cadre du présent Contrat, ce terme se comprend comme le marché de vente directe aux consommateurs particuliers.

Marge nette : la marge nette se comprend comme la différence entre le Prix de revient et le Prix de vente

Prix d’achat : dans le cadre du présent Contrat, le Prix d’achat se comprend comme le prix payé aux producteurs pour l’acquisition de leurs marchandises (les fruits et légumes énumérés dans la Gamme ci-après définie)

Prix de revient : dans le cadre du présent Contrat, le Prix de revient se comprend comme la somme de tous les coûts supportés pour la production et la livraison de la Gamme de produits définies ci-après. Le Prix de revient correspond aux coûts d’achat de la Gamme de produits définies ci-après majorés des coûts de transport et d’emballage.

Prix de vente : dans le cadre du présent Contrat, le Prix de vente s’entend du prix versé par les acheteurs dans son intégralité.

Vente directe aux enseignes de grande distribution : cette notion se définit comme l’activité qui consiste à vendre directement aux super et hyper marchés ainsi qu’à des détaillants.

**ARTICLE 2 – OBJET DU CONTRAT**

**2.1 Champ d’application géographique**

Le présent Contrat s’applique au seul territoire français métropolitain. Aussi, seule sera régie par le présent Contrat la commercialisation des produits visés par la Gamme ci-dessous définie sur le territoire français métropolitain.

Les Parties ont néanmoins exprimé leur souhait de pouvoir envisager des relations commerciales en dehors du territoire français métropolitain. Aussi, si de telles relations commerciales devaient être entreprises, elles seraient régies par des accords spécifiques, secteur géographique par secteur géographique, les Parties s’engageant à se réunir afin de déterminer ensemble les termes et conditions de ces accords indépendants.

**2.2 Champ d’application matériel**

Le présent Contrat s’applique à la commercialisation de la gamme de produits suivants tous étant cultivés en France (ci-après la « **Gamme** » ou la « **Gamme de produits** ») :

* Tomates
* Courgettes
* Pois gourmands
* Petits pois
* Haricots verts
* Fèves
* Haricots rouges (coco rouges)

Le présent Contrat a vocation à régir la commercialisation de la Gamme de produits dans les conditions ci-après exposées sur le Marché de gros et auprès des Centrales d’achat et des Centrales de référencement dans son champ d’application géographique à l’exception de :

* La Centrale d’achat 1
* La Centrale d’achat 2
* La Centrale d’achat 3

Les Parties rappellent que ces trois Centrales sont exclues du champ d’application du présent Contrat car la **Société *Y*** assumera seule la commercialisation de la Gamme de produits les concernant.

En outre, les Parties conviennent que sont exclus du champ d’application matériel du présent Contrat la Vente directe aux enseignes de grande distribution.

**ARTICLE 3 – DROITS ET OBLIGATIONS DE LA SOCIÉTÉ X**

**3.1 La commercialisation de la Gamme de produits**

La **Société *X*** s’engage à vendre les produits visés par la Gamme aux Acheteurs limitativement énumérés ci-dessus à savoir :

* Centrale d’achat grande distribution
* Centrale de référencement grande distribution
* Grossiste

A l’exception de :

* La Centrale d’achat 1 ;
* La Centrale d’achat 2 ;
* La Centrale d’achat / 3.

A cet égard, la **Société *X*** s’engage à commercialiser a minima trois (3) millions d’euros de marchandise de la Gamme sur la saison été allant de mai à octobre.

La **Société *X*** s’engage en outre à mettre en œuvre ses meilleurs efforts afin de commercialisation les quantités les plus importantes de produits de la Gamme ce qui implique notamment qu’une équipe de sept (7) vendeurs soit dédiée à la commercialisation des produits de la Gamme.

**3.2 Cas particulier de la commercialisation des centrales d’achat 1, 2 et 3.**

La **Société *X*** reconnaît qu’elle a été pleinement informée du fait que la **Société *Y*** conserverait la commercialisation de la Gamme de produits à l’attention des Centrales 1, 2 et 3.

Compte tenu des nécessités liées à la bonne exécution du Contrat, le responsable de l’approvisionnement de la **Société *Y*** devra passer toutes les matinées de la semaine dans les locaux de la **Société *X*** afin de gérer les approvisionnements et l’agrément des marchandises livrées par les producteurs dans les entrepôts de la **Société *X***.

Les Parties conviennent donc que la **Société *X*** met à la disposition de la **Société *Y*** ses installations en vue de la commercialisation de la Gamme de produits dans les Centrales visées ci-dessus.

Les Parties conviennent que cette mise à dispositions des installations ne comporte pas de limite spécifique, la **Société *Y*** pouvant en faire usage en fonction de ses besoins pour répondre aux attentes des Centrales visées ci-dessus.

Si la **Société *Y*** fait usage des moyens d’emballage individuels de type Flowpack, Filet…, la **Société *X*** fera une refacturation de ces frais à la **Société *Y*** sur la base des tarifs visés en annexe. Les Parties rappellent qu’aucun coût de main d’œuvre ni d’amortissement des installations ne fera l’objet d’une refacturation à la **Société *Y*** dans ce cadre.

**3.3 Droit de regard de la Société X sur la qualité des produits de la Gamme**

La **Société *X*** conserve un droit de regard sur la marchandise apportée par la **Société *Y***.

Elle se réserve notamment la possibilité de refuser de commercialiser une marchandise qui ne correspondrait pas aux standards de vente habituels (calibrage, qualité, origine…) pratiqués par les Acheteurs.

**3.4 Approvisionnement exclusif**

La **Société *X*** s’engage à ne s’approvisionner qu’auprès de la **Société *Y*** et ce pendant toute la durée du Contrat pour les produits de la Gamme.

Les Parties conviennent qu’une insuffisance de quantité de marchandise n’est pas une cause exonératoire de la **Société *X*** qui n’est pas libérée en pareil cas de son obligation d’approvisionnement exclusif.

**ARTICLE 4 – DROITS ET OBLIGATIONS DE LA SOCIÉTÉ Y**

**4.1 Concession de distribution exclusive dans le champ d’application du présent Contrat**

La **Société *Y*** concède à la **Société *X*** un droit de distribution exclusif sur le Marché de gros et sur les Centrales d’achat et de référencement sur le territoire national, à l’exception des Centrales exclues du champ d’application du présent Contrat et ce pour la durée déterminée ci-dessus.

**4.2 L’approvisionnement des produits de la Gamme en vue de leur commercialisation**

La **Société *Y*** s’engage à approvisionner la **Société *X*** dans le cadre du présent Contrat.

La **Société *Y*** s’engage à mettre en œuvre ses meilleurs efforts pour toujours approvisionner la **Société *X*** à la hauteur des demandes des Acheteurs.

**4.3 Accompagnement à la vente des commerciaux dédiés**

La **Société *Y*** s’engage à accompagner les commerciaux dédiés à la mise en œuvre du Contrat chez la **Société *X***, ce qui implique notamment de leur communiquer chaque jour :

* Les cotations du jour ;
* Les informations relatives à la mise en marché ;
* La gestion des incidents éventuels qui pourraient survenir dans le cours de la commercialisation des produits de la Gamme.

**ARTICLE 5 – MODALITÉS DE MISE EN ŒUVRE DU CONTRAT**

**5.1 Achat des marchandises auprès des producteurs**

La **Société *Y*** est responsable de l’achat de la Gamme de produits auprès des producteurs qu’elle a préalablement sélectionnés.

Le prix d’achat de la Gamme de produits sera refacturé à la **Société *X***.

En outre, en cas de besoin, la **Société *X*** s’engage à prendre en charge les avances qui seraient requises par les producteurs sur simple demande de la part de la **Société *Y***. La **Société *X*** se réserve le droit de solliciter auprès de la **Société *Y*** la confirmation écrite de la demande émise par le ou les producteurs.

**5.2 Facturation du prix d’achat des marchandises de la Société Y à la Société X.**

De convention expresse entre les Parties, la **Société *Y*** refacture de l’euro à l’euro le Prix d’achat des marchandises à la **Société *X*,** cette dernière se réservant le droit de solliciter la communication de l’ensemble des factures des fournisseurs. Dans ce cas, la **Société *Y*** s’engage à remettre à la **Société *X*** ces documents sur simple demande et sans délai.

Cette refacturation s’effectuera déduction faite des éventuelles avances consenties par la S**ociété *X*** telles que visées à l’Article 5.1 ci-dessus.

**5.3 Frais d’emballage et de mise en conditionnement**

* Vrac

La **Société *Y*** conserve la charge de l’emballage de la Gamme de produits commercialisée en vrac (ci-après « Emballage en vrac »).

La **Société *Y*** refacturera ainsi le Prix d’Emballage en vrac à la **Société *X*** dans le même temps que la refacturation de la marchandise. Ainsi, pour chaque facture émise par la **Société *Y***, feront l’objet d’une refacturation : le prix d’achat des marchandises + le coût de l’Emballage en vrac.

La **Société *X*** s’engage à prendre en charge toute avance qui pourrait être sollicitée par les prestataires liés à l’emballage (carton, imprimerie, plastique…) sur simple demande de la part de la **Société *Y***. La **Société *X*** se réserve cependant le droit de solliciter auprès de la **Société *Y*** les factures correspondantes.

* Emballages individuels

En fonction de la demande de l’Acheteur, la **Société *X*** de son côté sera chargée de l’emballage individuel (Filet, Flowpack…) de la Gamme de produits avant expédition à l’acheteur.

Afin d’anticiper le prix de l’emballage individuel (ci-après « Emballage individuel »), les Parties conviennent que la grille tarifaire de la **Société *X*** sera annexée au présent Contrat.

De convention expresse entre les Parties, ce prix d’emballage se limitera aux coûts liés au moyen matériel à l’exclusion de tout coût lié à la main d’œuvre et d’amortissement des infrastructures qui reste à la charge de la **Société *X***.

**5.4 Livraison de la Gamme de produits**

La **Société *X*** est responsable de la livraison de la Gamme des produits commercialisée aux termes du présent Contrat.

La **Société *X*** assume donc le coût de livraison, la **Société *Y*** se réservant le droit de solliciter auprès de la **Société *X*** les factures correspondant aux prix de livraison (ci-après le « **Prix de livraison** »).

**5.5 Commercialisation de la Gamme de produits sous la marque de la Société *Y***

La Gamme de produits sera commercialisée sous la seule marque *XXXX*, marque détenue par la **Société *Y***.

La **Société *Y*** reste propriétaire de cette marque et ne concède aucun droit sur cette marque à la **Société *X*** aux termes du présent Contrat qui ne pourra à aucun moment réclamer un quelconque droit à cet égard.

**ARTICLE 6 – RÉMUNÉRATION DES PARTIES**

**6.1 Détermination de la Marge nette**

Afin de déterminer la Marge nette, seront déduits du Prix de vente :

* Le Prix d’achat tel que facturé par la **Société *Y*** à la **Société *X*** déduction faite des éventuelles avances consenties par la **Société *X***;
* Le Prix de livraison ;
* Le Prix d’Emballage en vrac ainsi que le Prix d’Emballage individuel déduction faite des éventuelles avances consenties par la **Société *X***.

**6.2 Répartition de la Marge nette entre les Parties**

Les Parties conviennent que la Marge nette sera répartie de la façon suivante :

* 60% pour la **Société *X***;
* 40% pour la **Société *Y***.

**6.3 Facturation émise par la Société *Y***

Afin de se faire payer sa part de la Marge nette, la **Société *Y*** procèdera par voie de facturation à la décade.

Aussi, tous les dix (10) jours les Parties conviennent de se rencontrer afin de déterminer ensemble selon les modalités rappelées ci-dessus le montant de la Marge nette qui fera l’objet de ladite facturation.

**ARTICLE 7 – DURÉE DU CONTRAT**

Le présent Contrat est conclu pour une durée de trois (3) ans à compter de sa signature par les deux Parties.

Au terme du présent Contrat, sans volonté contraire exprimée dans les conditions ci-dessous exposées, celui-ci se renouvellera par tacite reconduction pour une nouvelle période de trois (3) ans.

Si l’une quelconque des Parties ne souhaite pas reconduire le présent Contrat, elle en informe l’autre Partie par lettre recommandée avec avis de réception en respectant un délai de préavis d’une durée de 6 mois avant son terme, ce délai courant à compter de la date de première présentation du courrier de notification.

**ARTICLE 8 – RUPTURE DU CONTRAT**

Les Parties conviennent que le présent Contrat pourra être rompu de façon anticipée par la **Société *Y*** en cas de non-respect par la **Société *X*** des volumes minimum de vente visés à l’Article 3.1 ci-dessus à savoir : un minimum de *<<insérer montant>>* de chiffre d’affaires.

Dans un pareil cas, la rupture du Contrat interviendra après notification écrite adressée par courrier recommandé avec avis de réception. La rupture serait d’effet immédiat à la date de première présentation de la notification de rupture.

En dehors de ce cas, le présent Contrat ne pourra être rompu de façon anticipée que dans les cas limitativement énumérés par la loi.

**ARTICLE 9 – OBLIGATIONS AU TERME DU PRÉSENT CONTRAT**

Si le présent Contrat devait prendre fin pour une quelconque raison, la **Société *X*** de commercialiser directement ou indirectement les produits de la Gamme à l’égard des Acheteurs.

La durée de cette interdiction variera en fonction de la durée des relations commerciales :

* Si les relations durent de 0 à 6 ans : la durée de l’interdiction sera de 2 ans.
* Si les relations durent au-delà de 6 ans : la durée de l’interdiction sera de 3 ans.

**ARTICLE 10 – DROIT APPLICABLE**

Les Parties conviennent que le présent Contrat est régi par le droit français pris en toutes ses dispositions matériellement applicables.

**ARTICLE 11 – CLAUSE ATTRIBUTIVE DE COMPÉTENCE**

En cas de différend qui surviendrait en relation avec le présent Contrat qu’il s’agisse de sa conclusion, de son exécution ou de son terme / de sa rupture, les Parties conviennent de respecter un préalable de conciliation qui se déroulera dans les conditions suivantes :

* La Partie demanderesse dans le cadre du différend s’engage dans un premier temps à adresser à l’autre Partie un courrier récapitulant ses griefs ;
* Aux termes de ce courrier, la Partie demanderesse s’engage à inviter l’autre Partie à une réunion de négociation qui se tiendra au plus tôt dans les 15 jours de la date d’envoi dudit courrier ;
* Au cours de cette réunion de négociation, les Parties seront chacune représentées par le représentant légal en exercice. Si elles souhaitent, elles pourront être accompagnées de leur conseil respectif.
* Bien que n’étant tenu à aucun résultat, les Parties s’engagent à mettre en œuvre leurs meilleurs efforts afin de trouver une issue amiable au différend qui les oppose ce qui implique notamment sans que cette liste ne soit exhaustive : plusieurs réunions de négociation et de réelles tentatives de compromis matérialisées par l’échange écrit de concessions réciproques.
* Si après 1 mois de négociation demeurée infructueuse les Parties ne parviennent pas à trouver un accord, elles s’en remettront à la juridiction désignée ci-dessous.

Si aux termes du préalable de conciliation les Parties ne sont pas parvenues à se mettre d’accord, elles conviennent de s’en remettre au Tribunal de Commerce de *(tribunal compétent)*

Fait à *(Ville)* en deux exemplaires

Le

|  |  |
| --- | --- |
| **Société X** Monsieur X | **Société Y** Monsieur Y  |
| *(Signature)* | *(Signature)* |