

Contrat d'agent commercial - développeur réseau

Entre les soussignés :

La société OSOLEMIO, SARL au capital de 1 000 €, inscrite au RCS de Mulhouse, ayant son siège au 2 rue de la sinne 68070 MULHOUSE sous B: 477 686 497 00025 Carte Professionnelle : n° 126 délivrée par la préfecture de Mulhouse et garantie par l'intermédiaire de "VERSPIEREN DPI"

Représenté par : M.Pascal BLENNER, agissant en sa qualité de gérant

Ci-après dénommée indifféremment « **le mandant** », ou « **OSOLEMIO** » ou « **PORTIMMO** (marque commerciale) » d'une part,

Et :

Nom		Prénom	
Adresse			
Né(e) à		le	
Nationalité		N° d'identité nationale	

Ci-après dénommée « **le mandataire** », « **l'agent** », « **l'agent commercial** » ou « **le négociateur** » d'autre part.

Il a été convenu et arrêté ce qui suit :

Le présent contrat de mandat est conclu en application des articles 1984 et suivants du Code Civil, ainsi que des articles L134-1 et suivants du Code de commerce.

Titre 1 - Conditions générales

Le présent contrat ne peut être considéré comme un contrat de travail : le mandataire accomplira sa mission en toute indépendance et sous sa seule responsabilité. L'agent commercial organise son activité comme il l'entend, il n'a pas à informer le mandant de ses absences et n'est pas tenu à une obligation de présence, ni d'horaires, ni de résultats.

Le mandataire supporte toutes les charges sociales et fiscales lui incombant (TVA, CFE, CVAE, impôt sur le revenu, charges sociales, etc.). Le mandataire s'oblige à remettre au mandant l'attestation de vigilance tel que prévu par les textes. Il justifiera sans délai de son inscription au Registre Spécial des Agents Commerciaux (RSAC). Préalablement au début de son activité, l'agent devra être immatriculé au RSAC, et devra avoir l'attestation d'habilitation, prévue par l'article 4 de la loi du 2 janvier 1970 et l'article 9 du décret du 20 juillet 1972, de la Chambre de Commerce et d'Industrie compétente.

D'une manière générale, le mandataire supporte personnellement et exclusivement tous les frais occasionnés par l'exercice de son activité et par l'accomplissement du présent contrat.

Si l'agent commercial utilise une voiture pour l'exécution de ce mandat, il le fait à ses frais, risques et périls, la responsabilité du mandant n'étant nullement engagée. Il appartient au mandataire de souscrire pour son véhicule les assurances adéquates, de prendre les garanties nécessaires à cet égard. Ainsi, s'il prévoit de transporter des clients, il devra notamment prévoir une extension de garantie d'assurance pour personnes transportées. Il s'oblige à en justifier auprès du mandant à première demande.

L'agent commercial se conformera rigoureusement à la politique commerciale définie par le mandant, qui pourra évoluer en cours de contrat. Les nouvelles dispositions législatives et/ou réglementaires d'une part, et les nouvelles orientations stratégiques de l'entreprise, d'autre part, lui seront signifiées par courrier électronique pour une application immédiate. Le mandataire s'engage également à respecter la charte graphique du mandant.

Compte tenu de son caractère intuitu personae, le présent contrat ne pourra être cédé ou transféré de quelque manière que ce soit au bénéfice d'un tiers sans l'accord préalable et écrit du mandant, en conformité avec les articles L134-1 et suivants du Code de commerce.

Toute pratique dérogatoire aux engagements prévus dans le présent contrat ne constituera qu'une tolérance, et ne sera en aucun cas créatrice de droits pour le mandataire, même si cette tolérance perdure pendant une longue période.



Droit à l'image

L'agent commercial donne son consentement préalable et autorise Le mandant à publier ou reproduire toute photographie ou vidéo où figure le mandataire, notamment à des fins de communication sur le site Internet de la société ou tout autre site web, sur les réseaux sociaux ou sur tout autre support. Il est également précisé que la charte graphique, le nom commercial ou tout support le contenant ne devra pas être utilisé à d'autres fins que l'exécution du présent contrat. Le mandant pourra à tout moment demander à l'agent de cesser toute communication qui lui paraîtrait inappropriée.

Charte graphique

Le mandataire fera sa publicité à ses frais exclusifs en respectant la charte graphique du mandant, disponible sur l'extranet. Si l'agent ne souhaite pas utiliser les modèles de documents disponibles via l'extranet, il devra, préalablement à l'impression, transmettre au mandant le bon à tirer, pour validation.

Lieu d'activité

Le mandataire n'a ni secteur spécialement attribué, ni exclusivité de secteur, ni catégorie de clientèle particulière. Il peut donc prospecter auprès de toute personne et sur tout le territoire français.

Information - Rapports - Documents

Le mandataire tiendra le mandant au courant du résultat de ses opérations. Les modalités de cette information sont laissées entièrement à son initiative mais celle-ci devra être suffisamment abondante pour que le mandant puisse l'utiliser dans sa gestion.

Durée - Résiliation à l'initiative du mandataire - Déclaration du mandataire - Clause résolutoire expresse

Le présent contrat est conclu pour une durée indéterminée à compter de la date de signature des présentes. Il pourra être rompu à tout moment, par l'une ou l'autre des parties, pour le dernier jour d'un mois calendaire, par lettre recommandée avec accusé de réception, moyennant un préavis de trois mois.

Clause résolutoire expresse : le présent contrat pourra être rompu par le mandant, sans préavis ni indemnité, en cas de non respect par le mandataire de ses obligations légales, réglementaires ou contractuelles.

Cette rupture devra toutefois être précédée d'une mise en demeure restée infructueuse pendant huit jours, adressée au mandataire, de se conformer à ses obligations.

Le mandant pourra alors cesser de fournir toute prestation au profit du mandataire, dès la réception ou à défaut dès la première présentation infructueuse de la lettre recommandée informant le mandataire de la volonté du mandant d'user de la clause résolutoire.

Prospection commerciale par voie téléphonique

Le mandant rappelle au mandataire que l'article L223-1 du Code de la consommation, créé par l'ordonnance n°2016-301 du 14 mars 2016, dispose que « *le consommateur qui ne souhaite pas faire l'objet de prospection commerciale par voie téléphonique peut gratuitement s'inscrire sur une liste d'opposition au démarchage téléphonique* », et qu'« *il est interdit à un professionnel, directement ou par l'intermédiaire d'un tiers agissant pour son compte, de démarcher téléphoniquement un consommateur inscrit sur cette liste* ».

Ainsi, si l'agent souhaite faire du démarchage téléphonique, il lui appartient de souscrire un abonnement lui permettant de vérifier préalablement à tout démarchage, que les personnes qu'il appelle ne sont pas inscrites sur le fichier BLOCTEL. L'agent qui effectue du démarchage téléphonique s'engage à justifier préalablement de la souscription d'un tel abonnement auprès du mandant.

Package services

Le package services fourni par le mandant comprend :

- la mise à disposition d'un accès à l'extranet permettant la prise de numéro de mandat, le suivi des dossiers, le suivi du réseau, la facturation, les publications sur les sites vitrines.
- l'assistance juridique aux opérations relatives à sa profession de négociateur immobilier sur rendez-vous au siège, appel téléphonique ou mail, les jours ouvrables aux horaires de bureau (éclaircissements juridiques au cas par cas, assistance à la rédaction des mandats, veille juridique...),
- l'assistance commerciale aux opérations relatives à sa profession de négociateur immobilier sur rendez-vous au siège, appel téléphonique ou mail les jours ouvrables aux horaires de bureau,
- l'élaboration au cas par cas d'une stratégie commerciale,
- la mise à disposition du service de prise de numéro de mandat via l'extranet,
- la mise à disposition du service de prise de numéro de compromis via l'extranet,
- l'assistance administrative sur rendez-vous au siège, appel téléphonique ou mail, les jours ouvrables aux horaires de bureau.

En contrepartie de ces services, le mandant percevra une rémunération forfaitaire mensuelle de cent cinquante euros HT (**32,50 euros HT**), soit (**39,00 euros TTC**) (TVA actuelle : 20%).

Il est précisé que tout mois commencé est dû en totalité.



Ce montant pourra être révisé à tout moment, à l'initiative du mandant, pour tenir compte de l'évolution du coût des services proposés. La révision ne prendra toutefois effet qu'à l'expiration d'un délai d'un mois à compter de la communication du nouveau tarif à l'agent commercial, étant précisé que cette information pourra être faite par tous moyens (mail, newsletter réseau...).

Le paiement s'effectue mensuellement, et il sera établi des factures mensuelles, payables à réception. Il sera procédé sans délai par le futur négociateur à la mise en place d'une autorisation de prélèvement bancaire (SEPA).

Il est précisé qu'en cas de rejet du prélèvement, le mandant facturera au mandataire 15 euros pour les frais liés à ce rejet.

Confidentialité

L'agent commercial s'engage à ne pas divulguer à une entreprise concurrente ou à un tiers le savoir faire et les méthodes utilisées, ceci incluant l'utilisation de l'extranet et des différentes interfaces. De même les codes d'accès fournis au négociateur pour l'utilisation de l'interface de prise de mandat sont strictement confidentiels et personnels.

Règlement des différends

Toute contestation relative aux présentes sera soumise à la chambre commerciale du Tribunal de grande instance de Mulhouse.

Titre 2 - Agent commercial en immobilier

Objet et conditions d'exercice du mandat

Le mandataire déclare être libre de tout engagement et ne pas être lié à une autre agence immobilière, dans le cadre d'une clause de non-concurrence.

Le mandant confie au mandataire, mandat de la représenter, à titre de profession habituelle et indépendante, dans l'exercice d'un certain nombre d'opérations relatives à sa profession d'agent immobilier.

En conséquence le mandataire est habilité à prospecter, négocier et faire le travail d'entremise au nom et pour le compte du mandant, dans la limite des dispositions prévues par la loi n° 70-9 du 2 janvier 1970 et le décret n° 72-678 du 20 juillet 1972, que l'agent commercial s'engage à respecter.

Pour le respect de la loi Hoguet, sauf statut dérogatoire, il est donc strictement interdit à l'agent commercial, sans que cette liste soit exhaustive :

- de donner des consultations juridiques ou de rédiger des actes sous seing privé à l'exception des mandats conclus au profit de la société, de pratiquer
- des estimations de biens immobiliers ou avis de valeurs ou toute autre prise de position sur la valeur des biens et droits immobiliers qu'il est chargé de vendre,
- de déléguer des mandats, sauf à respecter la procédure prévue au paragraphe « partage des honoraires inter-agences »,
- d'employer du personnel,
- de recevoir de la clientèle dans un bureau autre que le siège, ou à son domicile. En effet, ceci obligerait le négociateur à transformer son local en succursale de l'agence immobilière, impliquant par là même toute une série d'obligations légales,
- de recevoir ou détenir des sommes d'argent, des biens, des effets ou des valeurs, autre que les honoraires de négociation perçus après signature de l'acte authentique de vente, ou du bail.

Il s'engage à faire figurer sur ses documents commerciaux, et tous supports publicitaires et autres, notamment sa qualité d'agent commercial et son numéro d'immatriculation au RSAC (Registre spécial des agents commerciaux).

Il s'engage à assister personnellement à la signature des compromis de vente ou des promesses de vente ou des baux en l'étude du notaire choisi par les parties, **ainsi qu'à la signature de l'acte définitif**. Il veille personnellement à faire constater dans l'avant-contrat le droit à honoraires du mandant et l'exigibilité à la signature de l'acte définitif. Il surveille le paiement des honoraires par le notaire entre les mains du mandant.

Conditions de vente et tarifs

Les conditions tarifaires d'intervention de la société figurent dans le document intitulé « **Nos honoraires** », annexé au présent contrat. Le mandataire s'engage à les respecter, conformément à l'arrêté du 10 janvier 2017.

Formation

L'agent s'engage à se conformer à l'obligation légale de formation continue des professionnels de l'immobilier, prévue par le décret n° 2016-173 du 18 février 2016 (loi ALUR) relatif à la formation continue des professionnels de l'immobilier (14 heures de formation obligatoire minimum par année). À ce titre, il devra fournir au mandant les justificatifs de l'exécution de cette obligation de formation. Ces justificatifs devront être fournis au plus tard quatre mois avant la date de fin de validité de l'attestation d'agent commercial délivrée par la CCI (Chambre du Commerce et de l'Industrie).

Clause de non concurrence

Pendant la durée du mandat, le mandataire ne peut accepter la représentation d'une entreprise concurrente sans l'accord écrit du mandant, et ce à peine de dommages et intérêts.



Après résiliation du contrat, il n'est pas prévu de clause de non concurrence, la clientèle d'une agence immobilière n'étant pas renouvelable à courts délais et disparaissant suite à la transaction réalisée. En conséquence le droit à indemnité prévu par la loi en cas de cessation de contrat sera fixé sans tenir compte de la clientèle.

Toutefois, si le mandataire décidait de travailler pour une enseigne concurrente, dans les deux ans de la cessation du présent contrat, il s'engage à verser à La Fourmi une indemnité de 1 000 euros (mille euros), destinée à couvrir le préjudice occasionné par ce départ (mise en œuvre du savoir faire au profit du concurrent, désorganisation du réseau...).

Veille de solvabilité

Conformément à son obligation de conseil (Loi Hoguet) et à sa responsabilité contractuelle (art. 1194 et suivants du Code civil), l'agent commercial devra veiller au parfait respect de la procédure de qualification financière des offres d'intention d'achat et donnant lieu à un avis rendu par un courtier dûment qualifié ou un établissement bancaire.

Mandats de vente - Documents professionnels

L'agent commercial s'engage à exploiter exclusivement les documents fournis par le mandant via l'extranet.

Assurances

Le mandataire déclare avoir été informé de son obligation de souscription d'une assurance RCP (responsabilité civile professionnelle) individuelle, conformément aux dispositions réglementaires issues de la Loi ALUR (décret n°2015-764, entré en vigueur le 1er octobre 2015).

Il s'engage par conséquent à souscrire personnellement un contrat répondant aux conditions minimales de garanties fixées par décret (décret n°2015-764). Il s'engage également à fournir au siège l'attestation d'assurance RCP individuelle le 2 janvier de chaque nouvelle année civile.

Code éthique de la vente directe

Le mandataire s'engage expressément à respecter le code éthique de la vente directe édicté par la Fédération de la Vente Directe.

Rémunération

En contrepartie de ses services, le mandataire sera rémunéré dans les conditions suivantes :

- Mandataire 85 % -Mandant 15% HT de 0 à 99 999 € HT de commission
- Mandataire 90 % -Mandant 10% HT de 100 000 € HT à 149 999 € HT de commission
- Mandataire 95% -Mandant 5% HT de + 150 000 € HT de commission

Les honoraires du mandataire ne sont acquis qu'après signature de l'acte définitif et lorsque le mandant aura perçu sa propre rémunération.

Droit de suite

En cas de rupture du présent contrat, et quelle que soit la cause de cette rupture, le mandataire aura droit aux honoraires dans les conditions définies ci-dessus, sur toutes les affaires qui auront fait l'objet de la signature d'un avant-contrat avant la date de rupture du présent contrat.

Contentieux avec un tiers

En cas de conflit avec un client vendeur ou acquéreur, ou un tiers susceptible de déboucher sur une action en justice, ou d'engager la responsabilité du mandant, le mandataire avertira immédiatement le mandant par écrit. Les honoraires faisant l'objet d'un contentieux sont automatiquement exclus de l'assiette de calcul des rémunérations de parrainage.

Il est prévu la procédure suivante :

L'agent commercial détaillera par écrit l'ensemble des arguments permettant d'organiser sa défense et celle du mandant.

Le mandant décidera en accord avec le mandataire s'il y a lieu de poursuivre le client vendeur ou acquéreur ou le tiers mis en cause.

Pour maintenir son droit à rémunération, l'agent commercial devra participer aux frais de justice, et ce dès transmission du dossier à l'avocat, avec un minimum de 500 euros HT.

D'un commun accord, les parties conviennent que la direction de la procédure sera assumée par le mandant. En effet, le mandant se réserve le droit d'intervenir seul pour organiser la défense de leurs intérêts communs. Il peut donc présenter tout moyen de défense, formuler toutes demandes reconventionnelles, exercer les voies de recours habituelles.

Si l'action devait aboutir à une décision favorable et définitive, ayant l'autorité de la chose jugée, l'agent commercial se verra verser les sommes correspondant à son taux de rémunération, après déduction de l'ensemble des frais liés à la procédure (avocat, huissier, timbre...).

Si l'action devait aboutir à la condamnation du mandant, notamment à un article 700, l'agent commercial devra participer à hauteur de son taux de rémunération.



Partage des honoraires inter-agence

Entre agents du réseau : il est rappelé que l'agent commercial ayant signé le mandat de vente d'un bien est seul juge de l'opportunité de partager la part d'honoraires lui revenant avec un autre agent commercial du réseau lui ayant par exemple présenté un acquéreur pour son bien.

Tout accord de ce type entre deux agents commerciaux devra faire l'objet d'un mail réciproque adressé au siège, avant la signature de la promesse de vente ou du bail, et mentionnant la répartition prévue.

À défaut de production d'un écrit, l'intégralité des honoraires sera versée au négociateur ayant procédé à la signature du mandat, sans que l'autre agent ayant participé à l'affaire ne puisse élever aucune contestation d'aucune sorte.

Avec une autre agence immobilière : Le partage d'honoraires est possible avec une autre agence. Les honoraires revenant à l'agent seront calculés, avec comme base la part d'honoraires effectivement perçue par le mandant, déduction faite de la partie d'honoraires revenant à l'autre (ou les autres) agence(s).

- Le mandant est délégant: l'agent commercial ayant procédé à l'établissement du mandat devra préparer une délégation de mandat, qu'il enverra au siège pour signature. Ces délégations sont signées par un membre de la direction, l'agent commercial n'étant pas habilité à déléguer un mandat. Le mandant est déléguée (un confrère a le mandat) : avant toute présentation d'un acquéreur à une autre agence, l'agent commercial devra veiller à
- recueillir une délégation de mandat. Les agents du mandants peuvent signer la délégation de mandat au nom et pour son compte. L'agent s'engage, dans ce cas, à transmettre un exemplaire original de la délégation au mandant, avec copie du mandat délégué.

Titre 3 - Activité Développeur réseau

Objet et conditions d'exercice du mandat

L'agent commercial se voit confier le mandat de rechercher d'autres personnes susceptibles de devenir agents commerciaux (négociateurs immobiliers) pour le compte de la société.

Précision étant faite, que Le mandant se réserve le droit de procéder à la signature d'autres mandats d'intérêt commun identiques à celui-ci, ayant pour objet le recrutement d'agents commerciaux, au rythme et au nombre qu'elle jugera nécessaire et de continuer à recruter directement ou indirectement ses agents commerciaux.

L'agent commercial devra, dans le cadre de ce nouveau mandat, assurer la représentation permanente des intérêts du mandant. ce titre il procédera au recrutement de nouveaux agents commerciaux, lesquels devront avoir eu les informations les plus complètes possibles sur le mode de fonctionnement de la société. Ces négociateurs après signature du contrat d'agent commercial de négociateur immobilier, se verront eux-mêmes proposer la faculté de procéder au recrutement d'autres négociateurs. Le mandant se réserve le droit de refuser, le cas échéant, la candidature d'une personne proposée par l'agent commercial, sans avoir à en justifier, et sans que cela ouvre droit à une quelconque indemnité.

Précision étant faite que le présent mandat ne donne pas pouvoir à l'agent commercial d'engager la société à quelque titre que ce soit, mais juste de présenter à la société des personnes susceptibles d'être recrutées comme agent commercial.

L'agent commercial recruteur s'interdit, sauf dérogation expresse écrite, de procéder à toute publicité par voie d'annonce de presse ou internet ou sur tout support, pour son activité de recrutement d'agent commercial.

Rémunération

L'agent commercial recruteur percevra sur le chiffre d'affaires de l'activité négociation immobilière des agents commerciaux recrutés par son intermédiaire, une rémunération **de 20% sur les propre marges du mandant (20% des 15% à 5 % exprimé au chapitre "rémunération")**, soit **3% ou 2% ou 1% des commissions HT**.

Les rémunérations ci-dessus englobent les avances et frais que le mandataire a pu engager pour sa prospection, par dérogation à l'article 2000 du Code Civil.

Si le mandant n'a pas encaissé les honoraires liés à l'activité de l'agent commercial recruté ou si ceux-ci sont contestés par le vendeur ou l'acquéreur du bien, le droit à rémunération de l'agent commercial recruteur disparaît sur cette affaire, et ce même pour le cas où les honoraires seraient finalement recouverts à la suite d'un contentieux ou d'une transaction.

Pour le calcul des remontées de parrainage, la date prise en compte pour les ventes est la date de réception des honoraires sur le compte du mandant.

Droit de suite

En cas de résiliation du contrat, le droit de suite sur les rémunérations de parrainage cessera dès le jour de la réception du courrier de résiliation par le mandant.

Obligation de l'agent commercial recruteur

L'agent commercial recruteur devra servir de « parrain » et accompagner le développement des négociateurs « filleuls » qu'il aura recruté, au moyen de ses conseils et de son soutien, en utilisant tous les outils fournis par le mandant.

L'agent commercial recruteur s'oblige à participer activement à la formation des personnes par lui recrutées, afin d'assurer la transmission de son savoir faire.

En cas de carence de l'agent commercial recruteur dans ses missions de parrain, le mandant pourra suspendre le paiement des honoraires de parrainage. Cette décision devra être motivée par des éléments sérieux et objectifs (parrain injoignable, indisponible, ne répondant pas aux sollicitations de son filleul...).



Cession du contrat d'agent commercial développeur réseau

Si l'agent commercial cède à un tiers les droits et obligations qu'il détient en vertu du présent contrat, l'agent devra présenter au mandant le candidat à sa succession, et communiquer au mandant les conditions de la transaction. Celui-ci devra obligatoirement faire partie du réseau La Fourmi en tant qu'agent commercial ou en devenir préalablement membre.

Le mandant ne pourra refuser le candidat que pour des raisons sérieuses.

Le candidat devra s'engager à exécuter les obligations du contrat de développeur réseau, et à payer régulièrement en plus de ses mensualités de package services, celles de l'agent commercial auquel il se substitue. Il est précisé ici que la cession à un autre négociateur aura pour conséquence que le cessionnaire sera substitué dans les droits et obligations du cédant. Cette cession n'aura aucune incidence sur la rémunération du parrain du cessionnaire, qui ne bénéficie d'aucun avantage supplémentaire.

Cette cession devra avoir lieu moyennant le versement d'un prix ferme et définitif, qui ne pourra excéder le montant total des honoraires de parrainage perçus par le cédant dans les 24 mois précédant le jour de l'acte de cession sous condition suspensive, tel que défini ci-dessous.

Dans tous les cas à conditions équivalentes, le mandant aura un droit de préemption sur cette cession et pourra se substituer à un cessionnaire éventuel.

La procédure de purge du droit de préemption est la suivante :

- le cédant et le cessionnaire des droits et obligations détenues en vertu du contrat développeur réseau devront régulariser un acte de cession sous la condition suspensive de non exercice du droit de préemption par le mandant ;
- le cédant et le cessionnaire devront notifier au mandant, par lettre recommandée avec accusé de réception, un original dudit contrat de cession accompagné de ses éventuelles annexes ;
- le cessionnaire devra verser l'intégralité du prix de cession entre les mains du mandant, qui sera alors constitué séquestre dudit prix ;
- le mandant disposera alors d'un délai d'un mois à compter du dernier événement entre la réception de l'original du contrat de cession et la remise du prix de cession pour accepter ou refuser de se substituer au cessionnaire.

À défaut pour le cédant et/ou le cessionnaire de respecter cette procédure, la cession sera inopposable au mandant.

Si le mandant renonce à son droit de préemption, par écrit ou par son silence conservé durant le délai d'un mois précité, le prix de cession séquestré sera remis au cédant dans un délai de quinze jours. La somme ainsi conservée ne sera pas productive d'intérêts, ni au profit du cédant, ni au profit du cessionnaire.

En cas d'exercice de son droit de préemption le mandant aura un délai de quatre mois pour régler l'indemnité.

En cas de cession il sera dû au mandant par le cédant et le cessionnaire du contrat d'agence, un montant forfaitaire de 1 000 euros H.T. en compensation des frais liés aux changements administratifs occasionnés par la cession du contrat.

Décès de l'agent commercial

En cas de décès de l'agent commercial, ses héritiers devront justifier de leur qualité au moyen d'une attestation de notoriété délivrée par un notaire. Ceux-ci ont la faculté de demander à poursuivre l'exercice du mandat, pour eux-mêmes ou pour un seul d'entre eux ; dans tous les cas la procédure d'agrément prévue ci-dessus est applicable.

Faculté de résiliation sans frais

Le présent contrat pourra être résilié par le mandataire sans frais ni préavis dans le mois de sa signature.



Fait en 2 exemplaires sur sept pages, dont un remis dès à présent à l'agent commercial qui le reconnaît.

Le pour l'**agent commercial**

Signature

Lepour le **MANDANT**

Le pour l'**agent commercial**

Signature

Parrainage

Le mandataire déclare ne pas avoir de parrain.