



GARINOT

Conseil

Votre partenaire depuis 1907

**CONTRAT D'AGENT COMMERCIAL
INDEPENDANT EN IMMOBILIER**

-oOo-

ENTRE LES SOUSSIGNES :

Monsieur Fabrice SPONTON, agissant en qualité de **Directeur Général de la Société GARINOT CONSEIL** dont l'activité est la transaction sur immeubles et fonds de commerce, SAS au capital de 100.000 €, dont le siège est situé Tour Montparnasse - 33 Avenue du Maine - BP 171 - 75755 PARIS Cedex 15.

Immatriculée au Registre du Commerce de PARIS sous le numéro B 572 044 436.

Titulaire de la carte professionnelle T 0983 délivrée par la Préfecture de Police de PARIS, et adhérente à la CEGI, 128, rue La Boétie - 75378 PARIS CEDEX 8, pour un montant de CENT MILLE EUROS.

Cette carte a été délivrée avec la possibilité de percevoir des fonds.

La Société GARINOT CONSEIL étant dénommée, ci-dessous, le Mandant

D'UNE PART,

Monsieur François GROCCO

Demeurant 18 Route de Montereau - 77000 MELUN

Né le 20 Juillet 1955 à Saint Vincent de Tyrosse (40), de nationalité Française

étant dénommé, ci-dessous, le Mandataire et ne pouvant agir que sous le statut de personne physique

D'AUTRE PART,

Le Mandant exerce de manière habituelle l'activité de transaction sur les immeubles et les fonds de commerce appartenant à autrui, telle que définie par l'article 1 de la loi n° 70-9 du 2 janvier 1970.

Le Mandant souhaite se faire assister d'un négociateur immobilier non-salarié afin de permettre le développement de son activité.

TOUR MONTPARNASSE

33, avenue du Maine - BP 171 - 75755 Paris Cedex 15 - Tél.: 01 56 54 92 00 - Fax : 01 43 20 00 13

S.A.S. au capital de 100 000 € - R.C.S. Paris B 572 044 436 - Siren 572 044 436 - Code APE 703 A

Garantie BPL 110 000 € - CP N° T 0983 délivré par la préfecture de police

CELA EXPOSE, IL A ETE ARRETE ET CONVENU CE QUI SUIT :

- Compte tenu des relations créées et acquises dans sa clientèle par l'agent,
- En vue de la diffusion par l'agent, dans cette clientèle et dans une clientèle à constituer, du savoir faire du mandant et produits créés par lui.

ARTICLE 1er : NATURE DU CONTRAT

Le présent mandat est un contrat de négociateur immobilier non-salarié.

Cette profession dépend du statut B.N.C. (Bénéfices Non Commerciaux). Il est conclu dans l'intérêt commun des parties. Toutefois, en cas de litige entre les parties, seul le Tribunal de commerce de Paris restera compétent afin de juger toute contestation relative à l'exécution du présent contrat.

En sa qualité de négociateur immobilier non-salarié, le Mandataire jouit de la plus grande indépendance dans l'organisation de son activité. Il n'a pas à informer le Mandataire de ses absences, il n'est pas tenu à une obligation de présence, d'horaires.

Le présent contrat n'étant pas un contrat de travail, le Mandataire ne pourra se prévaloir des dispositions du droit du travail, notamment celles relatives aux congés payés et à la protection sociale. Le Mandataire devra cotiser aux différents régimes de protection sociale des travailleurs indépendants.

Conformément à l'alinéa 2 de l'article 4 de la loi n° 70-9 du 2 janvier 1970, ce contrat entre dans le champ d'application de la loi n° 91-953 du 25 juin 1991 reprise aux articles L. 134-1 à L. 134-16 du Code de commerce.

ARTICLE 2 : INTUITU PERSONAE

Le présent contrat est conclu en considération de la personne physique bénéficiaire de l'attestation préfectorale (« carte grise ou blanche») et elle s'oblige à exercer en nom propre.

Compte tenu de son caractère intuitu personae, le présent contrat ne pourra pas être cédé ou transféré, de quelque manière que ce soit, à un tiers qu'avec l'accord préalable et écrit du Mandant après présentation du successeur et agrément de ce dernier par la direction commerciale. Une demande par courrier recommandé avec avis de réception devra être formulée par le cédant selon les us et coutumes de la profession en matière de préavis, présentation à la clientèle, prospect, informations, relations.

En cas de transaction financière avec un successeur agréé par la société Garinot Conseil, ce dernier ne pourra pas exercer de recours contre la société GARINOT CONSEIL en cas d'insatisfaction professionnelle et financière suite à cette acquisition.

Seul le cédant assumera toutes responsabilités suite à la cession envers le repreneur; la société Garinot Conseil restant étrangère à cette transaction.

Le contrat d'agent commercial, objet des présentes ne pourra pas être valoriser par le cédant à un prix de cession supérieur à 30 % des commissions encaissées par le cédant après avoir fait la moyenne des 3 dernières années encaissées par ce dernier afin que le repreneur ne soit pas asphyxié financièrement par la reprise du contrat d'agent commercial du cédant s'il y a transaction. Cette clause de cession du contrat d'agent commercial à un tiers est applicable uniquement en cas de résultat et d'encaissement par l'agent commercial de commissions annuelles supérieures à 150 000 € / an afin que la situation reste viable. A défaut de ces

conditions une cession à un tiers est impossible et le contrat commercial reste la propriété de Garinot Conseil sans aucune compensation financière.

Il est rappelé qu'en cas de cession à tiers seul le droit de représenter la société Garinot Conseil est cédé par le biais du contrat d'Agent Commercial qui lie les parties, la clientèle appartenant à Garinot Conseil.

D'autre part, en cas d'intention de cession du contrat d'agent commercial par son bénéficiaire, ce dernier a l'obligation d'avertir par lettre recommandée avec accusé de réception la société Garinot Conseil et présenter un successeur possédant les qualités morales requises. Passé un délai de trois mois si il n'y a pas eu de transaction concernant la cession du contrat d'agent commercial, ce contrat redevient la propriété de la société Garinot Conseil sans aucune indemnités possibles.

Il est rappelé ici que le cédant n'a pas acheté à l'origine le droit de représenter la société Garinot Conseil auprès des Pharmaciens via le contrat d'agent commercial, objet des présentes.

ARTICLE 3 : ENGAGEMENT

Le présent contrat est conclu en application, notamment des textes suivants :

* Décret n° 58 1345 du 23 Décembre 1958 relatif aux agents commerciaux, modifié par le décret n° 68 765 du 22 Août 1968 et du 10 juin 1992.

* Loi N° 91953 du 25 juin 1991 relative au rapport entre les agents commerciaux et le mandant.

* Ordonnance n° 59 26 du 3 janvier 1959, portant application aux activités de la représentation de la loi du 30 août 1958 relative à l'assainissement des professions commerciales ou industrielles.

* Loi n° 70 9 du 2 janvier 1970, réglementant les conditions d'exercice des activités relatives à certaines opérations portant sur les immeubles et les fonds de commerce et décret n° 72 678 du 20 Juillet 1972 en fixant les conditions d'application.

ARTICLE 4 : PERIODE D'ESSAI

Les parties au contrat conviennent d'une période d'essai de SIX mois, au cours de laquelle, elles pourront mettre fin au présent contrat sans préavis ni indemnité. Cette période d'essai débute le jour de la signature du contrat.

ARTICLE 5 : OBJET DU CONTRAT

Par les présentes, conformément aux droits et obligations résultant pour lui des dispositions de la Loi n° 70-9 du 2 janvier 1970 et du décret 72-678 du 20 juillet 1972, le Mandant donne au Mandataire, qui l'accepte, mandat de le représenter valablement dans les transactions d'officines de pharmacies et opérations annexes et complémentaires liées à ces transactions (actes juridiques, conseils, financements, séquestre...), prospecter, négocier, ou s'entremettre, au nom et pour le compte du Mandant, dans les conditions prévues à l'article 4 de la loi du 2 janvier 1970.

A ce titre et en application des articles L. 134-1 et suivants du Code de commerce, le Mandant habilite le Mandataire, qui l'accepte, à négocier, à prospecter en son nom et pour son compte,

à rechercher des affaires à vendre, à obtenir un mandat écrit de les vendre ainsi qu'à rechercher des acquéreurs ou preneurs.

Le Mandataire, professionnel indépendant, est chargé de cette mission de façon permanente.

Le Mandant concède à l'agent qui l'accepte, l'exploitation de l'enseigne "GARINOT CONSEIL".

Le Mandant confie donc au Mandataire, qui accepte ce mandat à titre de profession habituelle et indépendante auprès de la clientèle.

Il s'engage à faire figurer sur ses documents commerciaux, notamment sa qualité de négociateur immobilier non salarié et les références professionnelles du titulaire de la carte professionnelle.

Le Mandataire se chargera des rapports avec les vendeurs et les acquéreurs.

Ainsi, il examinera les affaires à vendre, en fera l'évaluation, recueillera les directives des vendeurs, se les fera donner à la vente, par mandat simple ou exclusif.

Il établira un rapport pour chaque affaire prise à la vente, en mandat simple ou exclusif.

Il tiendra informé le Mandant des desiderata des prospects du secteur visité.

Il présentera ces affaires aux acheteurs éventuels, provoquera leur offre d'achat, et si possible l'accord des parties, il se fera remettre les éléments comptables, les titres de propriété, et autres pièces nécessaires à la réalisation de ces affaires.

Le Mandant fera bénéficier le Mandataire de son expérience, et de son savoir faire dans les termes du présent contrat.

Si le Mandant met en vente de nouveaux produits ou services non compris dans l'énumération qui précède, il se réserve le droit d'en confier la vente au Mandataire qui reste libre de l'accorder ou de la refuser sans que ce refus puisse faire obstacle à la poursuite du présent contrat.

S'agissant des compromis de vente et des mandats, le Mandataire est habilité à recueillir la signature des parties au bas des actes. Il n'est habilité ni à les rédiger, ni à les valider par sa propre signature.

Le Mandant est seul responsable des actes ainsi établis qui ne seront définitivement validés qu'après acceptation de sa part.

En application de l'alinéa 3 de l'article 4 de la loi n° 70-9 du 2 janvier 1970, le Mandataire ne pourra recevoir ou détenir des sommes d'argent, des biens, des effets ou des valeurs ou en disposer à l'occasion de ses activités telles que définies ci-dessus. Il ne pourra donner de consultations juridiques ou rédiger des actes sous seing privé, à l'exception de ce qui lui est permis dans le cadre de son mandat.

Le Mandataire a pour unique activité de représenter le Mandant dans le cadre de son activité d'agent immobilier. Cette activité ne constitue pas une délégation des mandats dont est titulaire le Mandant dans le cadre de son activité réglementée d'intermédiaire, lesquels demeurent sous la responsabilité exclusive du Mandant.

ARTICLE 6 : CONDITIONS D'EXERCICE

6-1 SECTEUR

Le Mandataire exercera son activité sans limite géographique de secteur, sur tous types d'opérations et de biens immobiliers objet de l'activité du Mandant.

Toutefois, en raison du domicile du Mandataire, la Société GARINOT CONSEIL, lui confie un secteur de prospection sur les régions suivantes :

Départements de :

- (94) Val de Marne
- Plus un secteur voisin indéterminé à ce jour

L'objet du présent contrat étant la prospection, le Mandataire organise son travail à sa guise, mais dans le but de réaliser un maximum d'affaires et de rentrer un maximum de mandats de vente de pharmacies.

Le Mandant se réserve la possibilité de confier ce secteur de prospection à un ou plusieurs autres commerciaux de la Société, à partir du moment où le résultat du Mandataire dans la région de prospection ne serait pas satisfaisant.

Le Mandataire a l'obligation de rentrer entre 25 et 30 mandats par an, compte tenu des ventes réalisées sur le secteur confié.

La moyenne des ventes annuelles sur le secteur déterminé ci-dessus est de (calcul de la moyenne des 5 dernières années par département):

- 28 pharmacies dans le 94 (Val de Marne)

Année	Ventes
2007	27
2008	32
2009	24
2010	28
2011	30

Le Mandataire s'oblige à réaliser pour la société GARINOT CONSEIL qu'il représente auprès des pharmaciens, un Chiffre d'Affaires de transaction de 150.000 € H.T. minimum par an. En cas de non-respect de ce minimum de Chiffre d'Affaires, le contrat liant les parties deviendrait nul et inexistant et la rupture de ce contrat serait sans indemnités pour qui que se soit immédiate après un préavis de 3 mois.

6-2 LOCAUX

Le Mandataire doit avoir une adresse professionnelle distincte de celle de son Mandant.

Les locaux utilisés par le Mandataire pour son activité professionnelle ne peuvent être acquis, loués, ou sous-loués que par lui-même sans que le Mandant y prenne aucune part. Ces locaux sont sous la seule responsabilité du Mandataire qui y exerce à ses frais, risques, et périls exclusifs. Le Mandataire veillera notamment à ce que lesdits locaux ne puissent d'aucune manière être assimilés à une Agence Immobilière ou à un établissement secondaire au sens de l'article 8 du Décret du 20 juillet 1972.

En aucun cas, le Mandataire ne pourra recevoir de clients dans ces locaux, cela reste interdit par la loi.

Le Mandataire ne peut assumer les fonctions de direction énoncées à l'article 16 du décret du 20 juillet 1972 ni être titulaire du récépissé (« carte mauve ») prévu par l'article 8, alinéa 5, du même décret.

Les parties pourront convenir d'une utilisation très ponctuelle des locaux du Mandant par le Mandataire afin d'y recevoir des clients.

ARTICLE 7 : INFORMATION RECIPROQUE

Il est ici rappelé que le contrat est conclu dans l'intérêt commun des parties. Les rapports entre le Mandataire et le Mandant sont régis par une **obligation de loyauté** et un devoir réciproque d'information, en cas de litige sur les points ci-dessus, il est rappelé que ces infractions ressortent du droit pénal.

Afin de permettre dans l'intérêt commun des parties la meilleure efficacité de leur collaboration, le mandataire s'engage à tenir informé régulièrement le Mandant de l'état du marché, des souhaits de la clientèle, et des actions de la concurrence, un compte rendu faisant par également des appels clients doit être fournis 2 à 3 fois par mois par le Mandataire à la direction de GARINOT CONSEIL.

De même, le Mandataire s'engage à faire parvenir au Mandant dans des délais aussi courts que possible, toutes informations concernant la prise d'ordre, mandats ou résultats de négociation pour les contrats en cours ainsi que tous documents nécessaires à la réalisation desdites transactions.

Pour chaque dossier de vente rentré, le mandataire a l'obligation d'adresser une copie papier des éléments indispensables à l'étude de ce dernier à la direction commerciale Garinot Conseil afin qu'un suivi soit possible.

De son côté, le Mandant s'engage à tenir le Mandataire régulièrement informé de sa politique commerciale, et de tous les événements relatifs à la commercialisation de ses produits ou services.

Le Mandataire doit apporter tous les soins requis par la diligence professionnelle, pour promouvoir les ventes de produits faisant l'objet du contrat et pour entretenir les relations confiantes avec la clientèle.

En sa qualité de Mandataire, ce dernier jouit de l'indépendance propre à tout chef d'entreprise, dans l'organisation de son activité.

En conséquence, sauf stipulation spéciale dérogatoire, le Mandataire supporte tous les frais occasionnés par son activité, et le Mandant n'a pas à connaître les activités de l'agent pour son compte personnel ou pour le compte de tiers, en dehors des présentes conventions.

Toutefois, l'agent conformément à la loi du 25 Juin 1991 article 3, ne peut accepter la représentation de produits susceptibles de concurrencer ceux faisant l'objet du présent contrat.

Le Mandataire doit respecter les directives du Mandant pour les tarifs, et des conditions de paiement à faire à la clientèle en cas de non respect des us et coutumes pratiqués dans la profession et plus particulièrement chez Garinot Conseil, le Mandataire engagerait sa responsabilité financière vis à vis de son Mandant.

Il doit provoquer les instructions particulières de la Direction Commerciale pour les affaires de très grande importance.

Le Mandataire, dans le cadre de son activité, devra respecter les qualités de sérieux, d'efficacité et de moralité, actuellement présentées par le mandant ; le Mandataire ne devra pas consentir de rabais, ristournes, ou remises dont le caractère abusif aurait pour effet de discréditer le Mandant, et d'amoinrir sa notoriété sauf accord express et préalable de la direction Garinot Conseil. Toutefois, l'agent pourra consentir des remises sur ses commissions personnelles s'il veut satisfaire certains clients.

A la demande du Mandataire, le Mandant s'efforcera de lui faciliter le financement de telle ou telle opération, en le mettant en relation avec ses partenaires financiers habituels.

Le Mandant devra fournir tous documents, ou imprimés nécessaires à l'exploitation. Il devra répercuter toutes informations lui parvenant et pouvant être utiles au Mandataire.

Le Mandant s'interdit de confier en concomitance ce secteur à un autre mandataire, à partir du moment où le résultat dans la région et sur le secteur sera satisfaisant et ne justifiera pas la mise en place d'un autre négociateur.

La rédaction des actes et les demandes de financement auprès des organismes bancaires resteront à l'initiative de la Société GARINOT CONSEIL exclusivement. Si le Mandataire n'exécutait pas les prorogatives sauf dérogation préalable de Mandant, il aurait l'obligation d'en assumer les conséquences financières par rapport à la perte financière générée pour GARINOT CONSEIL.

Le Mandataire ne prendra contact auprès de ces organismes juridiques ou financiers qu'après accord de la Société GARINOT CONSEIL, et ne pourra exiger aucune rémunération directe sous peine de faute grave.

ARTICLE 8 : DROITS ET OBLIGATIONS DES PARTIES

Le Mandataire déclare avoir parfaite connaissance de la réglementation lui étant applicable et en particulier satisfaire aux dispositions du titre II de la Loi n° 70-9 du 2 janvier 1970. Il certifie n'être frappé d'aucune incapacité.

8-1°/ Droits et obligations du MANDATAIRE

- Le Mandataire exerce son activité en tant que négociateur immobilier non-salarié et ce, à titre de profession principale, habituelle et indépendante, dans la limite des pouvoirs exposés à l'article 5 du contrat. Les risques et les pertes liés à l'activité du Mandataire sont exclusivement supportés par ce dernier.
- Le Mandataire fera son affaire personnelle de toutes charges sociales et fiscales lui incombant.
- Le Mandataire doit procéder à son inscription au Registre Spécial des Agents Commerciaux, ouvert auprès du Greffe du Tribunal de Commerce du lieu de son domicile et justifiera de cette inscription par la présentation du récépissé qui lui sera délivré, dans un délai maximal de 15 jours à compter de la signature du présent contrat, à défaut, ce contrat deviendrait caduque du fait du Mandataire.
- Le Mandataire effectuera, pendant la durée des présentes, toutes formalités légales et réglementaires qui pourraient lui incomber et s'oblige, notamment, à renouveler régulièrement son inscription au Registre Spécial des Agents Commerciaux sus-visé.
- Le Mandataire devra justifier à toute demande du Mandant, de la régularité de son inscription et de sa situation au regard :
 - des organismes sociaux : URSSAF, ORGANIC, RAM et assurances complémentaires,

- des organismes fiscaux : déclarations de TVA, taxe professionnelles et toute somme due obligatoirement à ces organismes.

Le Mandataire devra fournir à la direction commerciale Garinot Conseil un KBIS de moins de 15 jours chaque année courant février, à défaut de ces obligations ci-dessus, le contrat, objet des présentes deviendrait ipso facto nul.

- Le Mandataire s'engage à faire figurer sur tous ses documents commerciaux notamment, sa qualité de négociateur immobilier indépendant, la mention du lieu et numéro d'immatriculation au Registre Spécial des Agents Commerciaux et les références professionnelles du titulaire de la carte professionnelle.
- Le Mandataire n'est pas tenu d'exercer sa profession de manière exclusive. En conséquence, le Mandataire peut accepter sans autorisation la représentation de nouveaux Mandants.
Toutefois, pendant la durée du présent contrat, le Mandataire s'interdit de s'intéresser, directement ou indirectement, à des opérations entrant dans le cadre du présent mandat qui lui seraient proposées par des tiers. Cette interdiction concerne également toute opération de marchand de biens ou de promotion immobilière. Le Mandataire s'interdit de s'intéresser directement ou indirectement à toutes les entreprises ou sociétés concurrentes ou pouvant faire concurrence au Mandant sauf accord préalable et écrit du Mandant.
- Le Mandataire devra rendre compte à son Mandant de l'accomplissement du présent mandat qui lui est confié. Il s'oblige notamment à lui transmettre, dans un délai de 15 jours toutes pièces relatives à son activité.
La stricte observation par le Mandataire de cette obligation est indispensable pour permettre au Mandant, seul titulaire de la carte professionnelle et à ce titre seul responsable du respect des dispositions législatives particulières résultant de la Loi du 2 janvier 1970 et du Décret du 20 juillet 1972, de remplir ses obligations à cet égard.
- Le Mandataire s'engage à respecter les tarifs du Mandant et les conditions de paiement à faire à la clientèle qui lui seront indiquées pour chaque affaire. Le Mandataire devra provoquer les instructions particulières pour les affaires de très grande importance.
- Toutes les factures seront établies par le Mandant. En conséquence, le Mandataire s'interdit d'encaisser quelque somme que ce soit pour le compte du Mandant.
- D'une manière générale, le Mandataire supportera personnellement et exclusivement tous les frais occasionnés par l'exercice de son activité et par l'accomplissement du présent contrat, et notamment les frais d'assurances, de location de son bureau, de publicités personnelle, de déplacements, de réception, d'embauche de personnel administratifs, et tous frais pouvant être occasionnés dans l'exercice de sa fonction.
Il est expressément rappelé que l'habilitation limitée délivrée par le Mandant n'autorise pas le Mandataire à employer de personnel commercial ou à contracter avec des sous-agents dans le cadre du présent contrat sauf autorisation expresse et écrite du Mandant.
- Il est précisé qu'il appartient au Mandataire de souscrire l'ensemble des assurances professionnelles nécessaires à l'exercice de son activité couvrant notamment sa responsabilité civile professionnelle et sa responsabilité civile d'exploitant, l'emploi de son personnel administratif, l'utilisation de son bureau et de son véhicule (Assurance activité professionnelle et transport des clients), la responsabilité du

Mandant ne pouvant jamais être recherchée. La première souscription devra intervenir au plus tard dans le mois de la signature du présent contrat.

Le Mandataire s'engage à justifier de la souscription desdites assurances auprès de son Mandant chaque année, et à toute demande qui lui sera faite.

- Le Mandataire, dans le cadre de son activité, devra respecter les qualités de sérieux, d'efficacité et de moralité, actuellement présentées par le Mandant ; le Mandataire ne devra pas consentir de rabais, ristournes, ou remises dont le caractère abusif aurait pour effet de discréditer le Mandant et d'amoindrir sa notoriété.
- Le Mandataire devra apporter tous les soins requis par la diligence professionnelle pour promouvoir les ventes de produits faisant l'objet du présent contrat et pour entretenir les relations confiantes avec la clientèle.
- Dans l'exercice de sa profession, le Mandataire est tenu au secret professionnel.
- De convention expresse entre les parties, il est convenu que le non respect de l'une quelconque des obligations du présent article (Article 8) est constitutif d'une faute grave ouvrant droit à la rupture immédiate du contrat à la seule discrétion du Mandant, sans préavis ni indemnité.

8-2°/ Droits et obligations du MANDANT

- Conformément aux articles 4 de la loi du 2 janvier 1970 et à l'article 9 du décret du 20 Juillet 1972, le Mandant remettra au Mandataire une attestation d'habilitation visée par la Préfecture et en demandera le renouvellement pendant la durée du contrat.

En cas de refus de délivrance ou de retrait de celle-ci par la Préfecture, les présentes seront, de droit, considérées comme nulles et non avenues, ou résiliées sans délai et sans mise en demeure préalable.

En cas de rupture du présent contrat, quelqu'en soient la cause et le moment, cette attestation devra être immédiatement restituée au titulaire de la carte professionnelle, sans qu'il soit besoin d'une demande ou mise en demeure préalable.

- D'une façon générale, le Mandant s'oblige à fournir au Mandataire tous les renseignements, documents ou imprimés nécessaires au bon accomplissement du présent contrat, et à l'informer de l'évolution de sa politique commerciale.
- Le Mandant fera bénéficier le Mandataire de son expérience et de son savoir faire dans les termes du présent contrat.
- Le Mandant concède au Mandataire qui l'accepte, l'exploitation de l'enseigne GARINOT CONSEIL aux fins de le représenter valablement dans les transactions d'officines de pharmacies et opérations annexes et complémentaires, liés à ces transactions : actes juridiques, conseils, financements, séquestres.
- A la demande du Mandataire, le Mandant s'efforcera de lui faciliter le financement de telle ou telle opération, en le mettant en relation avec ses partenaires financiers

habituels. La rédaction des actes et les demandes de financement auprès des organismes bancaires resteront à l'initiative du Mandant.

Le Mandataire ne pourra prendre contact auprès de ces organismes juridiques ou financiers qu'après accord du Mandant et ne pourra exiger aucune rémunération directe sous peine de faute grave.

- Les mandats ne seront définitivement acceptés qu'après confirmation par le Mandant. En cas de refus par le Mandant d'une proposition qui lui aura été transmise par le Mandataire, il informera ce dernier de sa décision écrite dans un délai de 15 jours.

Le Mandataire aura le droit d'exiger de son Mandant qu'il lui fournisse toutes les informations, en particulier un extrait des documents comptables, nécessaires pour vérifier le montant des commissions qui lui sont dues.

ARTICLE 9 : DUREE

Le présent contrat ne prend effet qu'à la délivrance de l'attestation d'habilitation par la Préfecture et de la déclaration d'existence en tant que profession libérale et assimilée fournie par le C.F.E. (Centre de Formalités des Entreprises).

Le présent contrat est conclu pour une durée indéterminée.

Chacune des parties peut à tout moment y mettre fin, moyennant le respect d'un préavis conformément à l'article L. 134-11 du Code de Commerce et notifié à l'autre partie par lettre recommandée avec accusé de réception, la fin du délai n'ayant pas à coïncider avec la fin d'un mois civil et ce, par dérogation expresse au troisième alinéa de l'article L. 134-11 du Code de Commerce.

Conformément à l'article précité, la durée du préavis est d'un mois pour la première année du contrat, de deux mois pour la deuxième année commencée, de trois mois pour la troisième année commencée et les années suivantes.

Ces délais ne s'appliquent pas lorsque le contrat prend fin en raison d'une faute grave de l'une des parties ou de la survenance d'un cas de force majeure.

De plus, il pourra être rompu à tout moment, sans préavis ni indemnité à l'initiative du Mandant, en cas de défaut d'inscription, ou de non règlement des impôts et charges sociales, fiscales ou tout autre ATD pouvant être notifié au siège de la Société.

Ce contrat produira tous ses effets à compter du : 1er septembre 2012

ARTICLE 10 : REMUNERATION

Le Mandataire doit exécuter exactement la mission qui lui est confiée. Il est tenu aux obligations de tout Mandataire, et notamment à l'obligation de se conformer aux instructions commerciales du Mandant, d'endosser la responsabilité de ses fautes dans l'accomplissement de sa tâche, et d'une manière plus générale, dans l'exécution du présent contrat.

Le Mandataire s'engage à promouvoir aux clients lors d'une transaction pour le compte de la société GARINOT CONSEIL et dans la mesure du possible : la rédaction des actes juridiques, le séquestre et le financement des affaires par les intervenants habituels de GARINOT CONSEIL.

a/ Le Mandataire perçoit à l'occasion des transactions effectuées par ses soins une commission calculée suivant le taux : de 40 % sur les commissions H.T., perçues par le Mandant au titre de la transaction, en cas de réalisation de l'intégralité de la transaction.

Information :	5 %
Prise de mandat :	10 %
Acquéreur :	10 %
Négociation :	15 %

* Il est précisé que ce pourcentage de commission rétrocédée à l'intéressé comprend l'indemnité de clause de non concurrence en cas d'application de cette dernière.

Il est toutefois convenu qu'une autre répartition des commissions peut être convenue d'un commun accord entre des commerciaux de la Société, en cas d'apport par l'un d'entre eux d'une information, mandat, acquéreur privilégié selon la grille citée ci-dessus. Toutefois, information et prise de mandat avec l'aide d'un autre commercial de la société ne pourra pas dépasser 7,5 % de rétrocession si l'affaire est vendue.

b/ Le fait générateur de la commission est la réalisation de la transaction, ou du service par le Mandant. Mais il n'est dû aucune commission sur les transactions acceptées par le Mandant et que la force majeure l'aurait empêché d'exécuter, ni sur les ordres exécutés, mais non payés par les clients.

c/ Les commissions sont payables dans les 15 jours suivants la perception de ces honoraires ou commissions par le Mandant, et sur présentation de la facture correspondante faisant ressortir le montant de la T.V.A. par le Mandataire.

d/ Le Mandataire peut également rétrocéder une part de sa propre commission aux professionnels qui seraient intervenus dans la transaction.

En plus de la rémunération prévue ci-dessus, l'Agent Commercial percevra :

- Un intéressement de 15 % H.T. sur les 50 % hors taxes du montant total des honoraires d'actes juridiques perçus par le rédacteur d'actes.

Dans le cas d'une rétrocession inférieure à 50 % du montant hors taxes des honoraires d'actes, l'intéressement sera de 15 % du montant hors taxes, encaissé par le Mandant.

- Un intéressement de 20 % H.T. sur les honoraires hors taxes de rétrocession de financement bancaire perçus par la Société,

ARTICLE 11 : DROIT DE SUITE

En cas de rupture du présent contrat et quelle qu'en soit la cause, le Mandataire s'oblige à laisser à la Société GARINOT CONSEIL tous les dossiers mandatés en cours. Il percevra sur les dossiers vendus une rémunération selon la grille prévue à l'article 10.

ARTICLE 12 : RESPECT DE LA CLIENTELE

En cas de rupture du présent contrat à quelque époque que se soit, du fait du Mandataire, celui-ci s'interdit expressément d'exercer des activités similaires, de prêter son concours, soit directement, soit indirectement, à quelque titre et de quelque manière que ce soit, à des opérations de transactions immobilières :

- Pendant une durée d'un an sur le secteur référencé à l'article 6-1.
- En cas de manquement à l'interdiction susvisée, le Mandataire devra verser au Mandant des dommages et intérêts équivalents au paragraphe ci-dessous.
- La Société GARINOT CONSEIL pourra libérer le Mandataire de la clause de non concurrence en contrepartie d'une indemnité représentant SIX MOIS de commission, calculée sur la base du chiffre d'affaires réalisé pendant les 3 dernières années, toutefois cette indemnité ne pourra pas être supérieure à 50.000 €.
- Il est rappelé au Mandataire qu'il s'oblige à respecter la clause de non concurrence, ce dernier ayant perçu, lors des règlements de ses honoraires, une indemnité de clause de non concurrence incluse dans ceux-ci.

ARTICLE 13 : TRANSMISSION DE MANDAT

Le Mandataire (ou ses héritiers) ou la société qu'il crée pourra présenter un successeur offrant les garanties morales et professionnelles requises.

Ce successeur pourra être, soit une personne physique, soit une personne morale. Si le Mandant refuse d'agréer tout successeur qui lui est présenté, le Mandataire (ou ses héritiers) aura droit à une indemnité égale au tiers du montant des commissions acquises par le Mandataire, durant les trois dernières années précédant la présentation du successeur.

ARTICLE 14 : LITIGES

Toute contestation relative à l'exécution du présent contrat sera de la compétence exclusive des juridictions dans le ressort desquelles est situé le siège social du Mandant.

Fait à PARIS, en deux exemplaires, le 23 mai 2012

Pour le Mandataire
François GROCQ
Le Négociateur Immobilier non salarié

Pour le Mandant
Fabrice SPONTON
Le Directeur Général