

INFORMACION QUE LA OFICINA
ECONOMICA Y COMERCIAL PUEDE
FACILITAR PARA LOCALIZAR
AGENTES COMERCIALES
EN FRANCIA.

Madrid 17 de Febrero del 2.000

Marcial GARCIA

I. EL AGENTE COMERCIAL Y EL REPRESENTANTE

II. COMO CONTACTAR CON UN AGENTE COMERCIAL

III. INFORMACION QUE LA OFICINA ECONOMICA Y COMERCIAL PUEDE FACILITAR PARA LOCALIZAR AAGENTES COMERCIALES EN FRANCIA.

IV ANEXOS

- **Contratos modelo:**
 - a) **Agentes comerciales**
 - b) **Representantes**
- **Legislación francesa sobre agentes comerciales**
- **Coste de los anuncios en las revistas de las federaciones Francesas de agentes y representantes.**

COMO COMPLEMENTO A LA INFORMACIÓN QUE ACABA DE FACILIARTES EL SEÑOR PIERRE DIAMANTIDIS,

EL TEMA DE MI PONENCIA SE CENTRARÁ EN LA AYUDA QUE LA OFICINA ECONOMICA Y COMERCIAL DE LA EMBAJADA DE

ESPAÑA EN PARIS PUEDE APORTAR A LAS EMPRESAS

ESPAÑOLAS QUE BUSCAN UN AGENTE COMERCIAL EN FRANCIA

ANTES DE ABORDAR ESTE TEMA CREO INTERESANTE HACER UN INCISO SOBRE LA DIFERENCIA EXISTENTE ENTRE UN AGENTE COMERCIAL Y UN REPRESENTANTE (VRP), YA QUE A MENUDO LAS EMPRESAS CONFUNDEN AMBOS INTERMEDIARIOS.

I. EL AGENTE COMERCIAL Y EL REPRESENTANTE.

Los representantes y agentes comerciales **son intermediarios** que facilitan la venta del producto, pero que **actúan siempre por cuenta del exportador**. En Francia conviene distinguir la figura del representante y la del agente comercial.

□ REPRESENTANTES – V.R.P. (VOYAGEUR, REPRESENTANT, PLACIER)

Los representantes son trabajadores, **asalariados** o no, a los que es de aplicación **la legislación laboral**. Han de ser, por lo tanto, **personas físicas**.

Pueden trabajar para **uno o varios empresarios** (siendo según los casos representantes **unicartera o multicartera**).

Disponen de un territorio específico o de una clientela determinada a visitar.

No pueden importar ellos mismos o actuar paralelamente por cuenta propia (como ocurre en el caso de agentes comerciales).

Si el empresario está situado en el extranjero han de pagar ellos sus propias cotizaciones sociales (repercutiéndolas a su vez al empresario).

Para evitar problemas en el momento de la rescisión es importante recoger en los contratos algunas cláusulas tales como

-La periodicidad de los informes que ha de facilitar el representante.

-El número de visitas a que debe efectuar mensualmente a los clientes

-El volumen de negocios de la empresa en el momento de firmar el contrato

La lista de clientes aportados por la empresa y por el representante.

La finalización de la relación exige una notificación previa de 1 mes para el primer año, 2 meses para el segundo y 3 meses a partir del tercero. En caso de conflicto, el Tribunal competente es el *prudhomme* (Magistratura del Trabajo).

□ AGENTES COMERCIALES

Pueden ser personas físicas o jurídicas, que no son asalariados sino independientes con estatuto de **trabajador autónomo** y están ligados al empresario **por un mandato**. Se regulan por una directiva comunitaria sobre el contrato de agencia. En los contratos conviene hacer mención a la duración del contrato, período de prueba, exclusividad, remuneración, y período de período de notificación previa en caso de finalización de la relación. **En Tribunal competente, en caso de conflicto, es el Tribunal de Comercio.**

Habitualmente los agentes, por su propias características, tienen un **conocimiento más profundo del mercado y mayor poder de introducción que** los representantes. Se considera que **la clientela es del agente** o del representante y no de la empresa.

La Oficina Comercial tiene a disposición de los exportadores la legislación y modelos de contrato de representantes y de agentes comerciales.

La retribución tanto de agentes comerciales como de representantes puede incluir elementos fijos, indemnizaciones y comisiones. En cualquier caso, el carácter de la relación es mercantil con el agente y laboral con el representante.

II COMO ENCONTRAR UN AGENTE COMERCIAL.

A. Los bancos de datos disponibles.

EN PRIMER LUGAR HAY QUE TENER EN CUENTA QUE ENCONTRAR UN AGENTE COMERCIAL EN FRANCIA ES UNA MISISION DIFICIL YA QUE :

- NO EXISTEN BANCOS DE DATOS DE AGENTES COMERCIALES
- NO EXISTEN ANUARIOS DE AGENTES COMERCIALES

Por lo que la información disponible para su localización es escasa y fragmentaria.

1. Las fuentes.

Las únicas fuentes donde se pueden localizar listados de agentes comerciales son:

- **Las Páginas amarillas del anuario telefónico**
- **El kompass** (muy pocas direcciones)
- **Los anuarios especializados.** (muy pocos)
- **El registro mercantil.** (demasiado extenso y obsoleto)

En todo caso **sólo se obtiene un nombre y una dirección** sin saber que productos trabaja el agente, por lo que **hay que realizar un mailing** remitiendo un **cuestionario**, rogando se devuelva si desean figurar en el banco de datos de la Oficina.

Este es uno de los métodos utilizados por la Oficina para la constitución del banco de datos propio disponible actualmente.

La Federación francesa de Agentes comerciales que aquí representa el señor Pierre DIAMANTIDIS **es el único organismo** que dispone de un banco de datos de agentes comerciales **actualizado y de calidad**, ya que **sólo figuran agentes comerciales colegiados en activo.**

El problema es que en aplicación de **la ley francesa de protección de datos informáticos** y de **la reserva** que es habito en este país, dicho organismo **no puede comunicar el contenido a organismos exteriores** a la federación.

2. La captación.

Para completar y ampliar el número de agentes comerciales de nuestro banco de datos, **cada año** se suelen realizar las siguientes acciones de captación:

- **Participación en el salón de agentes comerciales**
Certamen organizado por la federación francesa y que tiene lugar en París a primeros de junio.
- **Envío de un mailing**, a través de la federación, a los agentes comerciales de **un sector predeterminado** (Joyería)
- **Publicación de un anuncio** en la revista de la federación.
- **Inserción de un anuncio en los tablones** de cada uno de los **salones especializados** franceses que habitualmente se visitan.
- **Escritos** enviados a la Oficina **directamente por agentes** comerciales que **buscan mandatarios** españoles
- **Revisión del banco de datos existente** mediante envío de una carta **solicitando si el agente continúa en actividad.**

III. INFORMACION QUE LA OFICINA ECONOMICA Y COMERCIAL PUEDE FACILITAR PARA LOCALIZAR AGENTES COMERCIALES EN FRANCIA.

1.- Listado de agentes comerciales de los productos fabricados por la firma española.

Los principales sectores de los que se disponen listados son los siguientes:

Productos agroalimentarios

Automoción

Bisutería – Joyería

Bricolaje

Calzado

Colectividades

Construcción

Cuero

Electrónica

Embalaje

Bienes de equipo

Fundición

Productos industriales

Productos químicos

Siderurgia

Juguete

Maquinaria

Cosméticos

Productos médicos

Electrodomésticos

Muebles y luminarias

Ocio

Papel

Regalo

Tejidos

Confección

2. Insertar un anuncio de su demanda en el buzón de España en el banco de datos de ofertas de representación de la Federación francesa de Agentes Comerciales. Este banco de datos es consultado directamente por los agentes que buscan empresas, a través del sistema francés del minitel. Este anuncio es totalmente gratuito para su empresa.

3. Remitirle una nota sobre las gestiones que puede realizar **directamente su empresa** para encontrar agentes comerciales o representantes en Francia, que incluye:

- **La lista de las federaciones regionales de agentes comerciales francesas a los que pueden dirigir un mailing** directamente adjuntando un anuncio de su oferta de representación, o solicitar su colaboración para localizar el agente comercial que les interesa.

- **La lista de boletines y publicaciones** de las diferentes **asociaciones profesionales** de agentes comerciales y representantes con indicación **de los precios de los anuncios.**

- **La lista de publicaciones especializadas del sector,** para que el empresario pueda, si lo desea insertar un anuncio.

4. Facilitarte un contrato modelo de contratación de un agente comercial en Francia redactado por un gabinete de abogados de París.

5. Remitirle, si lo desea, **la legislación** francesa sobre agentes comerciales.

Para cualquier petición de información sobre agentes comerciales se agradece se comunique:

- **Datos completos de la empresa**
- **Producto que se desea comercializar**
- **Nombre de la persona de contacto.**(si posible que hable francés)
- **Territorio que se desea conceder al agente.**

*Modelo confeccionado por el Letrado Sra. D^o. Isabel ZIVY,
del Gabinete CREMADES de París
(El documento tiene por objetivo facilitar un marco general
que deberá adaptarse a las características de cada caso,
constituyendo un ejemplo de contrato redactado
de acuerdo con la legislación francesa vigente).*

CONTRATO DE AGENTE COMERCIAL

Aplicable a :

- a los contratos celebrados después del 28 de Junio de 1991
- a partir del 1 de Enero de 1994, para los contratos en curso el 28 de Junio de 1991

ENTRE LOS INFRASCritos,

La sociedad _____
con domicilio social en _____
representada en este acto por D. _____
actuando en calidad de _____

en adelante el **MANDANTE**

DE UNA PARTE

Y

D. _____
de nacionalidad _____
nacido el _____
en _____
domiciliado en _____

en adelante el **AGENTE COMERCIAL**

POR OTRA PARTE

Conviene someterse a las siguientes

ESTIPULACIONES

ARTICULO 1 - MANDATO

El mandante confiere al agente comercial, el cual acepta, el mandato de representarle ante la clientela que el agente visitará directamente o por medio de sus dependientes o empleados.

El agente comercial, ejercerá dicha representación en calidad de mandatario sin ningún vínculo de subordinación con el mandante quién no es ni su empleador y no asegurará sus obligaciones.

El mandato conferido al agente comercial es un mandato de interés común regulado por el Decreto de 23 de Diciembre de 1958 modificado y por la Ley de 25 de Enero de 1991.

El agente deberá comunicar al mandante su número de inscripción en el registro especial de agentes comerciales de donde depende su domicilio en un plazo de

ARTICULO 2 - OBJETO

El agente deberá visitar la clientela al pormenor (o mayorista, o semi-mayorista) en el territorio con objeto de la promoción y de la venta de los artículos siguientes (o de cualquier otro producto fabricado o distribuido por el mandante).

En el caso de que el mandante pusiera en venta nuevos productos, se reserva el derecho de confiar o no la representación de los mismos al agente comercial, el cual, tendrá en todo caso plena libertad para aceptar o rechazar dicha representación.

(Eventualmente : el agente beneficiará de una exclusividad de representación para los artículos antes mencionados).

ARTICULO 3 - TERRITORIO

El territorio confiado (eventualmente : en exclusiva) al agente comercial será el siguiente :

ARTICULO 4 - DURACION

El presente contrato se celebra por una duración determinada de año(s)a contar del Será prorrogable por tacita reconducción salvo en el caso de renuncia unilateral por cualquiera de las partes mediante correo certificado con acuse de recibo con un preaviso mínimo de tres meses antes del término del contrato.

(ver nota página 8)

(Eventualmente : sin embargo, si las cuotas fijadas más adelante en este contrato son satisfactorias, el contrato deberá ser prorrogado por el mandante).

O : El presente contrato se pacta por una duración indeterminada y podrá ser rescindido en todo momento mediante correo certificado con acuse de recibo enviado por cualquiera de las partes a la otra debiendo observar un preaviso de un mes en el primer año de contrato, dos meses en el segundo año, tres meses en el tercer año y los siguientes.

ARTICULO 5 - PRECIO

En contraprestación de sus intervenciones, el agente comercial tendrá derecho a una comisión igual al % del importe neto de las facturas, es decir después de haber deducido las tasas, impuestos, gastos de porte, de acondicionamiento y embalaje, descuentos y devoluciones consentidas al cliente (o : importe bruto).

La comisión será debida a contar de la conclusión de la operación (o : la comisión será debida a contar de la recepción del pedido por el mandante).

Por tanto, la comisión será debida sobre las operaciones concluidas gracias a la intervención del agente comercial o aquellas concluidas con un cliente, que habiendo sido primeramente contactado por el agente comercial, haya tratado directamente con el mandante.

Sin embargo, no se pagará ninguna comisión sobre las operaciones concluidas y por tanto sobre los pedidos aceptados por el mandante que por causa de fuerza mayor no hayan podido ejecutarse, ni sobre los pedidos que no hayan sido pagados por el cliente. En este último caso el agente comercial se obliga a efectuar ante el cliente moroso, todo tipo de gestión que sea útil al cobro.

El mandante avisará al agente comercial en el plazo de días de la inejecución de cualquier operación comercial que le hubiese encomendado.

La comisión es la única remuneración a la que tendrá derecho el agente comercial quien asumirá todos los gastos de prospección y de su propia organización (o cláusula de reembolso de gastos).

(En el caso de una cláusula de exclusividad).

En virtud de la exclusividad concedida al agente comercial en su sector, las comisiones le serán debidas por toda venta ejecutada en dicho territorio.

Sin embargo, cuando el pedido provenga del sector del agente comercial pero deba ser entregado en otro sector o a la inversa, cuando un pedido que provenga de otro sector tenga que ser entregado en el sector del agente comercial, la comisión será reducida de % (mitad, un tercio, dos tercios).

ARTICULO 6 - OBLIGACION DEL AGENTE COMERCIAL - EJERCICIO DEL MANDATO

El agente comercial deberá ejecutar su mandato con la diligencia de un buen profesional.

1) Organización de la actividad de la representación.

El agente comercial organizará libremente y con toda independencia su actividad de representación a la cual se obliga a aportar toda su diligencia.

Soportará todos los gastos en que incurra con motivo de su actividad, así como los gastos, cargas fiscales y sociales correspondientes a su calidad de trabajador independiente.

2) Libertad para efectuar otras operaciones

El agente comercial podrá efectuar operaciones por cuenta propia o por cuenta de otras empresas sin tener que solicitar la autorización del mandante.

Sin embargo, el agente comercial se compromete a abstenerse, salvo previo acuerdo y por escrito del mandato, de ejercer cualquier actividad en relación con la fabricación o la comercialización de cualquier producto susceptible de competir con aquellos cuya representación se le confiere en virtud del presente contrato.

3) Recurso a otros agentes

El agente comercial podrá hacerse ayudar por otros subagentes de su elección, remunerados a su costa, y que actuarán bajo su entera responsabilidad, sin que el mandante tenga que conocerles, y sin que se cree entre este último y los subagentes, un vínculo cualquiera de hecho o de derecho.

ARTICULO 7 - OBLIGACION DEL AGENTE COMERCIAL - VENTA DE PRODUCTOS

1) Venta de artículos confiados al agente comercial.

El agente comercial asegurará la venta de los artículos previstos por el presente contrato en nombre y por cuenta del mandante, respetando los precios y condiciones generales de venta le serán indicados y que el mandante se reserva el derecho de modificar a su propia voluntad.

El agente comercial deberá solicitar instrucciones complementarias cuando la operación le parezca anormal o compleja.

2) Cláusula de mínimos o de cuotas.

El agente comercial deberá realizar un objetivo mínimo anual de de cifra de venta impuestos incluidos (o : sin incluir impuestos), (o : en volumen) a contar del ...

Este objetivo aumentará anualmente de %

3) Aceptación de los pedidos.

Los pedidos recibidos por el agente no serán considerados definitivamente aceptados hasta que el mandante haya enviado la confirmación al agente comercial y en su caso, al cliente, en un plazo máximo de ... días.

ARTICULO 8 - OBLIGACION DEL AGENTE COMERCIAL. NO COMPETENCIA

El agente comercial debe abstenerse, salvo acuerdo previo y por escrito del mandante, de ejercer cualquier actividad relacionada con la fabricación o la comercialización de toda clase de productos susceptibles de competir con aquellos cuya representación le ha sido confiada.

Cualquier violación de esta cláusula, podrá comportar para el agente comercial, además de la rescisión del contrato, el pago de una indemnización a tanto alzado de francos por día de retraso en regularizar la situación a contar del día en que el mandante haya notificado al agente la violación.

ARTICULO 9 - OBLIGACION DEL AGENTE COMERCIAL - CONFIDENCIALIDAD

Tanto durante la vigencia del presente contrato como al término del mismo por cualquier causa que sea, el agente comercial se obliga a respetar la confidencialidad de las informaciones técnicas y comerciales del mandante y de los productos distribuidos por éste, de las que haya podido tener conocimiento en virtud del presente contrato.

El agente comercial se obliga a hacer lo necesario para que sus empleados, o sus agentes, respeten este deber de confidencialidad bajo pena de delito de divulgación de secretos de fabricación.

ARTICULO 10 - OBLIGACION DEL AGENTE COMERCIAL - COMISION GARANTIA

(Cláusula facultativa). El agente comercial se compromete a garantizar todas las operaciones (o : las operaciones siguientes...) que le serán confiadas en virtud del presente contrato.

En consecuencia, se obliga ante su mandante, a garantizar la buena ejecución de todos los contratos concluidos con su intermediación ; y particularmente, garantizará la solvencia de los clientes con los que contrate y, en caso de impago de cualquiera de ellos, deberá garantizar personalmente dicho pago a los vencimientos de los plazos convenidos.

El agente comercial garantizará cualquier incumplimiento, cualquiera que sea la causa, incluso la fuerza mayor, a la excepción de los hechos imputables al mandante.

ARTICULO 11 - OBLIGACION DEL MANDANTE - ASISTENCIA

El mandante remitirá al agente comercial, a título de depósito, todas las colecciones y documentaciones que sean necesarias para la representación. El agente comercial se obliga a conservarlas en buen estado y a restituirlas a su propia costa y a primera solicitud del mandante en el plazo máximo de ...

En caso de negarse a la restitución, el mandante queda autorizado en virtud del presente contrato a recuperar dicha colección y documentación, siendo los gastos a costa del agente comercial.

ARTICULO 12 - OBLIGACION DEL MANDANTE - PAGO

El mandante pagará al agente comercial las comisiones debidas en virtud del artículo 5 del presente contrato, al final de cada trimestre civil.

El mandante dirigirá al agente comercial en los quince días siguientes a la expiración del trimestre, un extracto de las comisiones que correspondan. El acuerdo por escrito del agente comercial tendrá el valor de aprobación de cuentas y llevará consigo el abono inmediato de las comisiones.

ARTICULO 13 - OBLIGACION BILATERAL - INFORMACION

Con el fin de permitir, en interés común de las partes la plena eficacia de su colaboración, el agente comercial se obliga a informar de manera regular al mandante del estado del mercado en su sector, de los deseos de la clientela y de las acciones de la competencia. A estos efectos, transmitirá un informe al mandante todos los ...

Por su parte, el mandante se obliga a tener al agente comercial regularmente informado de su política comercial así como de cualquier evento relativo a la comercialización de sus productos, particularmente de cualquier promoción o programa que afecte al sector confiado al agente. El mandante avisará al agente sin más tardar, cada vez que se vea obligado a aceptar órdenes de la clientela de una forma limitada o que el volumen de las operaciones comerciales sea sensiblemente inferior al que el agente comercial habría podido esperar.

ARTICULO 14 - OBLIGACION BILATERAL - NO EMPLEO

Durante la vigencia del presente contrato y durante los dos años siguientes a su terminación, cualquiera que sea la causa que la haya motivado, el mandante y el agente comercial se obligan a no contratar en calidad de asalariados ni a utilizar directa o indirectamente, los empleados, subagentes y antiguos empleados o antiguos subagentes de la otra parte contratante.

ARTICULO 15 - OBLIGACION BILATERAL - NO EMPLEO

En las relaciones entre el agente comercial y el mandante, debe regir una obligación de lealtad.

ARTICULO 16 - TRANSMISION DEL CONTRATO

(Cláusula facultativa) El agente comercial o, en caso de fallecimiento de éste, sus herederos o sus legatarios, podrán presentar al consentimiento del mandante, un sucesor que ofrezca las garantías morales y profesionales necesarias, debiendo comunicarle el proyecto de contrato entre las partes.

Este sucesor podrá ser una persona física o jurídica.

El mandante deberá manifestar su aceptación o su rechazo en el plazo de ... después de la notificación o de la presentación del sucesor.

En caso de rechazo que no esté justificado por la incapacidad o la inaptitud del sucesor, el agente comercial o en su caso sus herederos tendrán derecho a una indemnización correspondiente al valor de "carte d'agent", teniendo en cuenta su participación en el desarrollo de la clientela, o el importe de las comisiones adquiridas en el transcurso de los dos últimos años anteriores a la presentación de sucesor.

En caso de rechazo del sucesor o de indemnización en las condiciones previstas anteriormente, el agente comercial no estará vinculado por las estipulaciones del artículo 17 punto 2.

O : En caso de fallecimiento, sus herederos podrán si así expresan su deseo en el plazo de ... a contar del fallecimiento, seguir la ejecución del presente contrato.

O : Cláusula de no transmisión del contrato : habida cuenta de su carácter intuitu personae, el presente contrato no podrá ser transmitido ni entre vivos ni mortis causa.

ARTICULO 17 - EXTINCION DEL CONTRATO

- Extinción con indemnización

En caso de rescisión unilateral del contrato por el mandante durante la vigencia del mismo, que no sea motivada por una falta del agente comercial, por no renovación, o por fallecimiento del agente comercial, este último tendrá derecho a :

- bien, bajo reserva de haber contribuido al desarrollo de la actividad del mandante a una indemnización igual a la media anual de las comisiones percibidas en el transcurso de los cinco últimos años. Si el contrato tiene una duración menor a cinco años, la indemnización será calculada sobre la media de su duración ;

- bien, a reparar el perjuicio que le haya causado el cese de sus relaciones con el mandante, y particularmente a falta de amortización de los gastos incurridos por el agente a solicitud del mandante para la ejecución del contrato, o... (informe de sus inversiones).

El agente pierde su derecho a indemnización o a reparación si en el plazo de un año a contar de la cesación en el mandato, no notifica el mandante que pretende hacer valer sus derechos a la indemnización.

- Extinción sin indemnización :

Como excepción a las estipulaciones precedentes, el agente comercial no tendrá derecho a ninguna indemnización en caso de ruptura del contrato debida a una de las circunstancias siguientes :

- rescisión del contrato por el agente comercial por motivos diferentes a la edad, la invalidez o la enfermedad, que impidan al agente de perseguir de manera normal su actividad.

- falta grave del agente comercial

- suspensión de pagos, quiebra o liquidación judicial, interdicción del agente comercial, disolución, fusión, excisión, cambio de control de la empresa, cambio de la dirección de la empresa.

ARTICULO 18 - EFECTOS DE LA RUPTURA

Los pedidos recibidos por el mandante antes de la fecha de terminación del contrato (o : hasta el fin del mes siguiente a la terminación del contrato) darán derecho a una comisión que sera pagadera en las condiciones previstas en el artículo 12.

A la terminación del presente contrato, el agente comercial se obliga a abstenerse de visitar la clientela del sector objeto de prospección para productos similares a los que se mencionan en el artículo 2 y ello durante dos años máximo.

ARTICULO 19 - LEY APLICABLE

El presente contrato será interpretado de conformidad con la legislación francesa en caso de respeto por parte del agente de todas las condiciones impuestas por el Decreto francés de 23 de Diciembre de 1958 modificado, y de la ley de 25 de Junio de 1991.

ARTICULO 20 - CLAUSULA DE COMPETENCIA

En todos los litigios relativos a la interpretación o a la ejecución del presente contrato, será exclusivamente competente el Tribunal de Comercio de ... con renuncia expresa a cualquier otra jurisdicción que pudiera corresponder.

(O : el contrato, siendo civil, el agente comercial podrá exigir la competencia del Tribunal de Gran Instancia de ...)

ARTICULO 21 - FIRMA

Un ejemplar del presente contrato firmado por el mandante ha sido remitido al agente comercial.

El presente contrato está redactado en francés (o : en francés y en español. En caso de divergencia o de duda, la versión española prevalecerá).

Hecho en , el , en..... ejemplares y a un sólo efecto.

EL MANDANTE

EL AGENTE

NOTA

Página 2, art. 4 : en caso de prosecución del contrato de duración determinada, reputado transformado en contrato a duración indeterminada, duración determinada tenida en cuenta mediante preaviso.

ANEXO A

CLIENTES APORTADOS POR LA SOCIEDAD AL INICIO DEL CONTRATO

NOMBRE DE CLIENTES	CIFRA DE NEGOCIOS

ANEXO B

RELACION DE CLIENTES DE

NOMBRE DE CLIENTES	CIFRA DE NEGOCIOS

ANEXO C

RELACION DE PRODUCTOS

ANEXO D

CONDICIONES GENERALES DE VENTA

PAGO EN METALICO

*Modelo confeccionado por el Letrado Sra. D0. Isabel ZIVY,
del Gabinete CREMADES de París*

*(El documento tiene por objetivo facilitar un marco general
que deberá adaptarse a las características de cada caso,
constituyendo un ejemplo de contrato redactado de acuerdo
con la legislación francesa vigente).*

CONTRAT D'AGENT COMMERCIAL

Applicable :

- aux contrats conclus après le 28.06.91
- à partir du 1er janvier 1994, pour les
contrats en cours au 28.06.91

ENTRE LES SOUSSIGNES,

La Société _____
Dont le siège est à _____
représentée aux présentes par Monsieur _____
agissant en qualité de _____

ci-après dénommé **LE MANDANT**

D'UNE PART

et

Monsieur _____ de nationalité _____
né le _____ à _____
demeurant _____

ci-après dénommé **l'AGENT COMMERCIAL**

D'AUTRE PART

IL A ETE CONVENU CE QUI SUIIT :

ARTICLE 1 - MANDANT

Le mandant donne à l'agent commercial, qui accepte, mandat de le représenter auprès de la clientèle qu'il visite par lui même ou par ses préposés.

L'agent commercial exercera cette représentation en qualité de mandataire sans aucun lien de subordination envers le mandant qui n'est pas son employeur et n'en assurera pas les obligations.

Le mandat confié à l'agent commercial est un mandat d'intérêt commun régi par le Décret du 23 décembre 1958 modifié et la loi du 25 janvier 1991. L'agent communiquera au mandant son numéro d'immatriculation au registre spécial des agents commerciaux du ressort de son domicile dans un délai de ...

ARTICLE 2 - OBJET

L'agent visitera la clientèle de détail (ou de gros, demi-gros) dans le territoire en vue de la promotion et de la vente des articles suivants ... (ou de tous les produits fabriqués ou distribués par le mandant).

Si le mandant était conduit à mettre en vente de nouveaux produits, il se réserve d'en confier ou non la représentation à l'agent commercial qui restera libre de l'accepter ou de la refuser.

(Eventuellement : l'agent bénéficiera d'une exclusivité de représentation pour les articles énumérés ci-dessus).

ARTICLE 3 - TERRITOIRE

Le territoire confié (éventuellement : exclusivement) à l'agent commercial est le suivant:
.....

ARTICLE 4 - DUREE

Le présent contrat est conclu pour une durée déterminée de ... an à compter du Il sera renouvelable par tacite reconduction sauf dénonciation par l'une ou l'autre des parties par lettre recommandée avec accusé de réception trois mois avant l'arrivée du terme du contrat.

(Eventuellement : toutefois si les quotas fixés ci-dessous sont satisfaisants, le contrat devra être reconduit par le mandant).

Ou : le présent contrat est conclu pour une durée intermédiaire et pourra être résilié à tout moment par lettre recommandée avec avis de réception par l'une ou l'autre des parties sous réserve d'observer un préavis d'un mois pour la première année du contrat, deux mois pour la deuxième année commencée, trois mois pour la troisième année commencée et les années suivantes.

ARTICLE 5 - PRIX

En rémunération de ses interventions, l'agent commercial percevra une commission égale à ... % sur le montant net des factures, et donc après déduction des taxes, frais de port, de conditionnement et d'emballages, escomptes et ristournes consentis au clients (ou : brut).

La commission sera due dès la conclusion de l'opération (ou: la commission sera due dès la réception de la commande par le mandant).

La commission sera donc due pour les opérations conclues grâce à l'intervention de l'agent commercial ou avec un client antérieurement sollicité par l'agent commercial et ayant directement traité avec le mandant.

Toutefois, aucune commission ne sera due sur les opérations conclues et donc sur les commandes acceptées par le mandant et que la force majeure l'aurait empêché d'exécuter, ni sur les commandes exécutées mais non payées par le client. Dans cette dernière hypothèse, l'agent commercial s'engage à effectuer toute démarche utile auprès du client défaillant.

Le mandant préviendra l'agent commercial dans un délai de jours de toute inexécution d'une opération commerciale qu'il lui aurait apportée.

La commission est la seule rémunération à laquelle pourra prétendre l'agent commercial qui assumera tous les frais de sa prospection et de son organisation (ou clause de remboursement de frais).

(En cas de clause d'exclusivité)

En raison de l'exclusivité accordée à l'agent commercial dans son secteur, les commissions lui sont dûes sur toutes les ventes qui sont effectuées.

Cependant, lorsque la commande émane de son secteur mais doit être livrée dans un autre secteur, ou, à l'inverse, lorsqu'une commande émanant d'un autre secteur entraîne une livraison dans le secteur de l'agent commercial, la commission est réduite ... % (moitié, un tiers, deux tiers).

ARTICLE 6 - OBLIGATION DE L'AGENT COMMERCIAL - EXERCICE DU MANDANT

L'agent commercial doit exécuter son mandat en bon professionnel.

1) l'organisation de l'activité de représentation

L'agent commercial organisera librement et en toute indépendance son activité de représentation à laquelle il s'engage à apporter toute sa diligence.

Il supportera tous les frais occasionnés par son activité ainsi que les charges fiscales et sociales liées à sa qualité de travailleur indépendant.

2) Liberté pour effectuer d'autres opérations.

L'agent commercial pourra effectuer des opérations pour son compte personnel ou pour le compte de toute autre entreprise sans avoir à demander d'autorisation au mandant.

Cependant, il s'interdit, sauf accord préalable et écrit du mandant, d'exercer toute activité se rapportant à la fabrication ou la commercialisation de tous produits susceptibles de concurrencer ceux dont la représentation lui est ici confiée.

3) Recours à des sous-agents.

L'agent commercial pourra se faire seconder par des sous-agents de son choix qui seront alors rémunérés par ses soins et agiront sous son entière responsabilité, sans que le mandant ait à les connaître et sans que se crée entre lui et ces sous-agents un lien quelconque en fait ou en droit.

ARTICLE 7 - OBLIGATION DE L'AGENT COMMERCIAL - VENTE DES PRODUITS

1) Vente des articles confiés à l'agent commercial

L'agent commercial assurera la vente des articles visés au présent contrat, au nom et pour le compte du mandant, en respectant les prix et conditions générales de vente qui lui seront indiqués que le mandant se réserve le droit de modifier à son gré.

Il devra demander des instructions complémentaires lorsque l'opération lui paraîtra anormale ou complexe.

2) Clause de minima ou de quota

L'agent commercial devra réaliser un objectif minimum annuel de en chiffre d'affaires TTC (ou HT) (ou : en volume) à compter du

Cet objectif augmentera annuellement de ... %

3) Acceptation des commandes

Les commandes recueillies par l'agent ne seront considérées comme définitivement acceptées qu'après confirmation par le mandant adressé à l'agent commercial, et le cas échéant, au client, dans un délai maximal de ... jours.

ARTICLE 8 - OBLIGATION DE L'AGENT COMMERCIAL - NON-CONCURRENCE

L'agent commercial s'interdit, sauf accord préalable et écrit du mandant, d'exercer toute activité se rapportant à la fabrication ou la commercialisation de tout produit susceptible de concurrencer ceux dont la représentation lui est confiée.

Toute violation de cette clause exposerait l'agent commercial, outre la résiliation du contrat, au paiement d'une indemnité forfaitaire de ... Frs par jour de retard à cesser l'infraction à partir de la notification faite par le mandant de cette violation à l'agent.

ARTICLE 9 - OBLIGATION DE L'AGENT COMMERCIAL - CONFIDENTIALITE

Tant pendant le cours du présent contrat qu'après son expiration pour quelque cause que ce soit, l'agent commercial s'engage à garder confidentiels les renseignements techniques et commerciaux qu'il aurait été amené en vertu du présent contrat à connaître sur le mandant et les produits diffusés par celui-ci.

L'agent commercial mettra à la charge de ses éventuels préposés et sous-agents la même obligation de confidentialité sanctionnée par le délit de divulgation de secret de fabrique.

ARTICLE 10 - OBLIGATION DE L'AGENT COMMERCIAL - DUCROIRE

(Clause facultative) - L'agent commercial sera du croire dans toutes les opérations (ou : les opérations suivantes ...) qui lui seront confiées au terme du présent contrat.

En conséquence, il s'engage envers son mandant à garantir la bonne exécution de tous les contrats conclus par son intermédiaire ; notamment, il se porte garant de la solvabilité des clients avec lesquels il traite et, en cas de non paiement de l'un d'eux, il assurera personnellement ce paiement aux échéances convenues.

L'agent commercial sera garant de toute inexécution, quelle qu'en soit la cause, notamment la force majeure, à l'exception cependant des faits imputables au mandant.

ARTICLE 11 - OBLIGATION DU MANDANT - PAIEMENT

Le mandant remettra à l'agent commercial, à titre de dépôt, toute collection et toute documentation nécessaire à la représentation. L'agent commercial s'engage à les conserver dans le meilleur état et à les restituer à ses frais sur première demande du mandant dans un délai maximum de En cas de refus de restitution, le mandant est autorisé à faire prendre les collections et documentations aux frais de l'agent commercial.

ARTICLE 12 - OBLIGATION DU MANDANT - PAIEMENT

Le mandant paiera à l'agent commercial les commissions dues, au titre de l'article 5 du présent contrat, à l'issue de chaque trimestre civil.

Le mandant adressera à l'agent commercial dans les quinze jours suivant l'expiration du trimestre, le relevé des commissions lui revenant. L'accord écrit de l'agent commercial vaudra arrêté de compte et entraînera le versement immédiat des commissions.

ARTICLE 13 - OBLIGATION BILATERALE - INFORMATION

Afin de permettre, dans l'intérêt commun des parties, la pleine efficacité de leur collaboration, l'agent commercial s'engage à informer régulièrement le mandant de l'état du marché dans son secteur, des souhaits de la clientèle et des actions de la concurrence. A cette fin, il transmettra un rapport tous les

De son côté, le mandant s'engage à tenir l'agent commercial régulièrement informé de sa politique commerciale et de tous événements relatifs à la commercialisation de ses produits, notamment de toute promotion ou programme affectant le secteur confié à l'agent. Il le prévient sans tarder chaque fois qu'il sera obligé de n'accepter les ordres de la clientèle que dans une mesure limitée ou que le volume des opérations commerciales sera sensiblement inférieur à celui auquel l'agent commercial pourrait s'attendre.

ARTICLE 14 - OBLIGATION BILATERALE - NON-EMBAUCHE

Pendant toute la durée du contrat et deux ans après sa fin, pour quelque cause qu'elle survienne, le mandant et l'agent commercial s'engagent à ne pas recruter comme salarié, ni à utiliser directement ou indirectement les employés, sous-agents, anciens employés et anciens sous-agents de l'autre contractant.

ARTICLE 15 - OBLIGATION BILATERALE - LOYAUTE

Les rapports entre l'agent commercial et le mandant sont régis par une obligation de loyauté.

ARTICLE 16 - TRANSMISSION DU CONTRAT

(Clause facultative) - L'agent commercial ou, en cas de décès, ses héritiers ou ayants droit, pourra présenter un successeur qui offrira les garanties morales et professionnelles requises, à l'agrément du mandant en lui communiquant le texte de la convention projetée.

Ce successeur pourra être soit une personne physique soit une personne morale.

Le mandant devra faire connaître son acceptation ou son refus dans un délai de après la notification ou la présentation du successeur.

En cas de refus non justifié par l'incapacité ou l'inaptitude du successeur, l'agent commercial ou ses héritiers aura droit à une indemnité correspondant à la valeur de sa carte d'agent, compte tenu de sa participation au développement de la clientèle, soit le montant des commissions acquises par lui au cours des deux dernières années précédant la présentation du successeur.

Faute d'agrément du successeur ou d'indemnisation dans les conditions prévues ci-dessus, l'agent commercial ne sera pas lié par les stipulations de l'article 17 alinéa 2.

Ou : en cas de décès, ses héritiers pourront, s'ils en expriment le désir dans un délai de à compter du décès, poursuivre l'exécution du présent contrat.

Ou clause de non transmissibilité du contrat : compte tenu de son caractère intiutu personae, le présent contrat ne pourra être transmis ni entre vifs ni à cause de mort.

ARTICLE 17 - RUPTURE DU CONTRAT

* Rupture avec indemnité :

En cas de résiliation unilatérale par le mandant du contrat en cours d'exécution non motivée par une faute grave de l'agent commercial, en cas de non renouvellement du contrat, ou en cas de décès de l'agent commercial, ce dernier aura droit :

- soit sous réserve d'avoir contribué au développement de l'activité du mandant, à une indemnité égale à la moyenne annuelle des commissions perçues au cours des 5 dernières années. Si le contrat remonte à moins de 5 ans, l'indemnité est calculée sur la moyenne de la période ;

- soit à la réparation du préjudice que lui cause la cessation de ses relations avec le mandant, notamment à défaut d'amortissement des frais engagés par l'agent à la demande du mandant pour l'exécution du contrat, soit (rappel de ces investissements).

L'agent perd son droit à indemnité ou à réparation s'il n'a pas notifié au mandant dans un délai d'un an à compter de la cessation du mandat qu'il entend faire valoir ses droits.

* Rupture sans indemnité :

Par exception aux stipulations ci-dessus, l'agent commercial n'aura droit à aucune indemnité en cas de rupture dûe à une des situations suivantes :

- résiliation du contrat par l'agent commercial pour d'autres raisons que celles tenant à l'âge, à l'infirmité ou à la maladie, empêchant l'agent de poursuivre normalement son activité.

- manque grave de l'agent commercial

- redressement ou liquidation judiciaire, interdiction de l'agent commercial, dissolution, fusion, scission, changement de contrôle, changement de dirigeant.

ARTICLE 18 - EFFETS DE LA RUPTURE

Les commandes reçues par le mandant avant la date de cessation du contrat (ou: jusqu'à la fin du mois suivant l'expiration du contrat) donneront droit à une commission qui sera versée dans les conditions de l'article 12.

A la cessation du présent contrat, l'agent commercial s'interdit de visiter la clientèle du secteur qu'il prospectait, pour des produits similaires à ceux désignés à l'article 2 ci-dessus, et ce, pendant une durée de deux ans (maximum).

ARTICLE 19 - LOI APPLICABLE

Le présent contrat sera interprété en conformité avec la législation française en cas de respect par l'agent commercial de toutes les conditions imposées par le Décret du 23 décembre 1958 modifié, et la loi du 25 Juin 1991.

ARTICLE 20 - CLAUSE DE COMPETENCE

Pour toutes les contestations relatives à l'interprétation ou à l'exécution du présent contrat, seul sera compétent le Tribunal de Commerce de avec renonciation expresse de toute autre juridiction qui pourrait lui correspondre.

(Ou : le contrat étant civil, l'agent commercial pourra exiger la compétence du Tribunal de Grande Instance de)

ARTICLE 21 - SIGNATURE

Un exemplaire du présent contrat signé par le mandant à été remis à l'agent commercial.

Le présent contrat est rédigé en français (ou : en français et en espagnol. En cas de divergence ou de doute, la version espagnole prévaudra).

Fait à, le

en exemplaires

LE MANDANT

L'AGENT COMMERCIAL

NOTE**P.2. Article 4**

----- > En cas de poursuite du contrat à durée déterminée, réputé transformé en contrat à durée indéterminée - durée déterminée prise en compte par préavis.

ANNEXE A**CLIENTS APPORTES PAR LA SOCIETE AU DEBUT DU CONTRAT**

NOMS DES CLIENTS	CHIFFRES D'AFFAIRES

ANNEXE B**CLIENTS DE**

NOMS DES CLIENTS	CHIFFRES D'AFFAIRES

ANNEXE C

PRODUITS

ANNEXE D

CONDITIONS GENERALES DE VENTE

PAIEMENT CASH

Modelo confeccionado por el Letrado Sra. Doña Isabel ZIVY, del Gabinete CREMADES de París (El documento tiene por objetivo facilitar un marco general que deberá adaptarse a las características de cada caso, constituyendo un ejemplo de contrato redactado de acuerdo con la legislación francesa vigente).

CONTRATO DE REPRESENTACION EXCLUSIVA

ENTRE LOS INFRASCRITOS,

La Sociedad _____
 Con domicilio social en _____
 representada en este acto por D. _____
 actuando en calidad de _____

en adelante **LA EMPRESA**

DE UNA PARTE

Y

D. _____

en adelante **EL REPRESENTANTE DE COMERCIO**

POR OTRA PARTE

Ambas partes, reconociéndose mutuamente plena capacidad para obligarse convienen en someterse a las siguientes :

ESTIPULACIONES

ARTICULO 1 : D. ingresa, a contar del al servicio de la empresa, en calidad de representante de comercio.

D. declara ejercer la profesión de representante de comercio bajo las condiciones previstas en los artículos L. 751-1 y siguientes del Código Frances de Trabajo y se compromete asimismo a mantener dicha situación durante la vigencia del presente contrato. Ambas partes se obligan a asumir las obligaciones correspondientes que derivan del estatuto profesional de los representantes de comercio.

D. declara no hallarse en curso ninguna de las incapacidades resultantes de las disposiciones en vigor sobre el ejercicio de las profesiones comerciales.

ARTICULO 2 : En virtud del presente contrato se confía a D. la representación comercial de la empresa en el sector siguiente :

Esta representación se extiende al conjunto de los artículos comercializados en la fecha de hoy por la empresa, según anexo descripción de productos. La empresa se reserva el derecho de modificar dichos artículos, interrumpir o cesa su comercialización, sin que D. pueda oponerse o pretender a una indemnización cualquiera por este motivo.

ARTICULO 3 : D. se hayará al servicio exclusivo de la empresa obligándose, en este sentido, a abstenerse de asumir o de conversar cualesquiera otras representaciones durante la vigencia del presente contrato.

O : Al contrario, no-exclusivo "multicarte"

ARTICULO 4 : D. se compromete a dedicar todo su cuidado a la prospección de la clientela. En este sentido deberá respetar a todas las instrucciones generales y particulares que le serán comunicadas por la dirección comercial de la empresa. Esta última podrá, en especial, exigir del representante la realización de un programa de gira, que deberá ser sometido a la aprobación previa de la empresa ; asimismo podrá exigir del representante cualesquiera intervenciones de naturaleza comercial ante la clientela tanto antes como simultáneamente, a los pedidos.

D. se compromete a entregar a la empresa un informe semanal sobre sus actividades, cuya forma será determinada por la dirección comercial de esta empresa.

D. deberá asistir a las reuniones de información o de estudio que la empresa podrá organizar en su domicilio social o bien en cualesquiera otros lugares. Asimismo deberá asistir a cualquiera otra convocatoria de tipo particular que podría serle reemitida por la dirección. Los gastos de transportes incurridos por motivo de dichos desplazamientos serán asumidos por la empresa con exclusión de cualesquiera otros gastos.

D. deberá recoger los pedidos ante la clientela de su sector, de conformidad con los precios y condiciones generales de venta establecidos por la dirección general (según anexo B). Los pedidos así recogidos solo llegarán a ser definitivos a partir de la confirmación de la empresa. D. será informado de esta confirmación. D. no podrá consentir u otorgar condiciones particulares a la clientela salvo acuerdo previo de la dirección comercial de la empresa sobre dichas condiciones.

ARTICULO 5 : D. recibirá, a título de remuneración, una comisión de .. % sobre el importe neto de los pedidos recogidos según las condiciones generales de venta, deducción hecha de cualesquiera tasas y gastos accesorios. Las comisiones no serán exigibles hasta en tanto el precio del pedido no haya sido cobrado.

El derecho a la comisión será aplicable a todos los pedidos directos o indirectos provenientes del sector concedido a D.... La procedencia se entiende del lugar de donde el pedido ha sido entregado o cursado.

El abono de las comisiones tendrá lugar al final de cada trimestre civil, las cuentas serán cerradas el del último mes.

D. recibirá por otro lado una indemnización a tanto alzado mensual por gastos de transporte de

ARTICULO 6 : D. deberá advertir a la empresa de cualesquiera impedimentos que interrumpan su actividad profesional ; la empresa podrá en este caso tomar toda clase de medidas que puedan ser necesarias con motivo de la situación así creada

En caso de indisponibilidad consecutiva por motivo de enfermedad o de accidente, D. deberá en el plazo de 48 horas entregar a la empresa un certificado médico.

La empresa podrá en todo momento, durante dicha indisponibilidad, encargar la prospección de la clientela del sector de D. a cualquiera persona de su elección, bajo reserva de comunicarlo a D. el cual no podrá oponerse en ningún caso. D. no podrá pretender a ninguna comisión sobre los pedidos recogidos en su sector por la persona llamada a reemplazarlo, sin embargo conservará sus derechos a la comisión sobre los pedidos que hayan llegado directamente a la empresa bajo las condiciones previstas en el artículo 5. La indisponibilidad por motivo de enfermedad o de accidente que se prolongará más allá de 6 meses de manera continuada, constituirá en ella sola un motivo legítimo para la extinción del presente contrato.

ARTICULO 7 : D. beneficiará de unas vacaciones anuales pagadas de conformidad con las disposiciones legales francesas en vigor. Las modalidades de estas vacaciones serán convenidas con la empresa según las necesidades de esta última. Estas vacaciones deberán ser efectivas. A título de las vacaciones anuales, D. percibirá una indemnización igual a la remuneración media percibida en el curso del año de referencia, para un periodo de duración equivalente al de vacaciones, deducción hecha de los gastos profesionales. Esta indemnización se acumulará con las comisiones que sean exigibles durante el periodo de vacaciones y que corresponderán a la actividad personal de D. anterior a dichas vacaciones.

ARTICULO 8 : La empresa y D. asumirán las cargas sociales derivadas de sus contribuciones respectivas al regimen complementario de jubilación de los representantes de comercio.

ARTICULO 9 : D. se compromete, en el caso en el que utilizase un vehículo personal para el ejercicio de su actividad al servicio de la empresa, a contratar y a mantener constantemente en vigor todo seguro necesario para garantizar a la empresa en tanto que comitente, frente a cualesquiera recursos de terceros.

ARTICULO 10 : El presente contrato se pacta para una duración indeterminada. Cada una de las partes podrá poner fin a este de manera unilateral en todo momento, de conformidad con las disposiciones previstas en los artículos L. 122-4 y siguientes del Código del Trabajo, respetando el preaviso estipulado en el artículo L. 751-5 del mismo Código. En caso de falta suficientemente grave dicho preaviso no será necesario.

O : posibilidad duración determinada

Los tres primeros meses de ejecución del contrato tendrán el valor de periodo de prueba, en el cual cualesquiera de las partes podrán poner fin al contrato sin preaviso alguno ni indemnización y ello independientemente del motivo invocado.

A título de elemento de apreciación de la aportación personal de D., se anexa al presente contrato un estado que refleja el número de clientes y la cifra de negocios realizada en el sector al día de la entrada en vigor del presente contrato según anexo C como también

la relación de clientes propios de D. según anexo D. D. reconoce y declara tomar pleno conocimiento de dichos datos.

ARTICULO 11 : Al término del presente contrato, independientemente del motivo que lo haya provocado y de la parte que lo haya motivado, D. se obliga a abstenerse durante un periodo de dos años, a realizar cualesquiera actividades y bajo cualquier forma en relación, con la comercialización de artículos susceptibles de competir con los artículos objeto de la representación que le haya sido confiada por la empresa esta prohibición se limita al sector definido en el artículo 2 precedente.

ARTICULO 12 : La empresa se obliga a confiar a D. cualesquiera documentos, tarifas y muestras necesarias al ejercicio de su representación. D..... aportará todo su cuidado a la buena conservación de este depósito, y lo restituirá a solicitud de la empresa y en especial al término de sus funciones.

ARTICULO 13 : Se aplica al presente contrato la ley francesa a menos que el representante de comercio no cumpla con las condiciones del estatuto de los "VRP". En cuyo caso, se aplicará la ley española.

ARTICULO 14 : Todos los litigios derivados del presente contrato serán de la competencia del Conseil de Prud'hommes de

Hecho en dos ejemplares, en a

LA EMPRESA

EL REPRESENTANTE DE COMERCIO

ANEXO A

DESCRIPCION DE PRODUCTOS

ANEXO B

CONDICIONES GENERALES DE VENTA

ANEXO C

RELACION DE CLIENTES APORTADOS
POR LA

EMPRESA AL INICIO DEL CONTRATO

NOMBRE DE CLIENTES	CIFRA DE NEGOCIOS

ANEXO D

RELACION DE CLIENTES DE D.

NOMBRE DE CLIENTES	CIFRA DE NEGOCIOS

Loi n° 91-593 du 25 Juin 1991 relative aux rapports entre les agents commerciaux et leurs mandants.

ART 1 .- L'agent commercial est un mandataire qui, à titre de profession indépendante, sans être lié par un contrat de louage de services, est chargé, de façon permanente, de négocier et, éventuellement, de conclure des contrats de vente, d'achat, de location ou de prestation de services, au nom et pour le compte de producteurs, d'industriels, de commerçants ou d'autres agents commerciaux. Il peut être une personne physique ou une personne morale.

Ne relèvent pas de la présente loi les agents dont la mission de représentation s'exerce dans le cadre d'activités économiques qui font l'objet, en ce qui concerne cette mission, de dispositions législatives particulières.

ART 2 .- Chaque partie a le droit, sur sa demande, d'obtenir de l'autre partie un écrit signé mentionnant le contenu du contrat d'agence, y compris celui de ses avenants.

ART 3 .- L'agent commercial peut accepter sans autorisation la représentation de nouveaux mandants. Toutefois, il ne peut accepter la représentation d'une entreprise concurrente de celle de l'un de ses mandants sans accord de ce dernier.

ART 4 .- Les contrats intervenus entre les agents commerciaux et leurs mandants sont conclus dans l'intérêt commun des parties.

Les rapports entre l'agent commercial et le mandant sont régis par une obligation de loyauté et un devoir réciproque d'information.

L'agent commercial doit exécuter son mandat en bon professionnel; le mandant doit mettre l'agent commercial en mesure d'exécuter son mandat.

ART 5 .- Tout élément de la rémunération variant avec le nombre ou la valeur des affaires constitue une commission au sens de la présente loi.

Ley n° 91-593 de 25 de Junio de 1.991 relativa a las relaciones entre los agentes comerciales y sus mandantes.

ART 1 .- El agente comercial es un mandatario que, a título de profesión independiente, sin estar ligado por contrato de prestación de servicios, está encargado, de manera permanente, de negociar y, eventualmente, de concluir contratos de venta, de compra, de arrendamiento o de prestación de servicios, por cuenta y en nombre de los fabricantes, industriales, comerciantes u otros agentes comerciales. Puede ser una persona física o una persona jurídica.

No se regulan por la presente ley los agentes cuya misión de representación se ejerce dentro del ámbito de actividades económicas que son objeto, en lo que se refiere a esta misión, de disposiciones legislativas particulares.

ART 2 .- Cada una de las partes podrá exigir de la otra un escrito firmado acerca del contenido del contrato de agencia, en el que se harán constar, también, las modificaciones que se hubieran introducido en actas adicionales.

ART 3 .- El agente comercial podrá aceptar sin autorización la representación de nuevos empresarios. No obstante, no podrá aceptar la representación de una empresa competidora de la de alguno de sus mandantes sin el consentimiento de este último.

ART 4 .- Los contratos realizados entre los agentes comerciales y sus mandantes se concluirán en interés común de las partes.

Las relaciones entre el agente comercial y el mandante se regirán por una obligación de lealtad y un deber recíproco de información.

El agente comercial deberá ejecutar su mandato como un buen profesional; el mandante deberá facilitar al agente comercial la ejecución de su mandato.

ART 5 .- Todos los elementos de la remuneración que sean variables según el volumen o el valor de los negocios constituyen una comisión en el sentido de la presente ley.

Les articles 6 à 9 s'appliquent lorsque l'agent est rémunéré en tout ou partie à la commission ainsi définie.

Dans le silence du contrat, l'agent commercial a droit à une rémunération conforme aux usages pratiqués, dans le secteur d'activité couvert par son mandat, là où il exerce cette activité. En l'absence d'usages, l'agent commercial a droit à une rémunération raisonnable qui tient compte de tous les éléments qui ont trait à l'opération.

ART 6 .- Pour toute opération commerciale conclue pendant la durée du contrat d'agence, l'agent commercial a droit à la commission définie à l'article 5 lorsque l'opération a été conclue grâce à son intervention ou lorsqu'elle a été conclue avec un tiers dont il a obtenu antérieurement la clientèle pour des opérations du même genre.

Lorsqu'il est chargé d'un secteur géographique ou d'un groupe de personnes déterminé, l'agent commercial a également droit à la commission pour toute opération conclue pendant la durée du contrat d'agence avec une personne appartenant à ce secteur ou à ce groupe.

ART 7 .- Pour toute opération commerciale conclue après la cessation du contrat d'agence, l'agent commercial a droit à la commission soit lorsque l'opération est principalement due à son activité au cours du contrat d'agence et a été conclue dans un délai raisonnable à compter de la cessation du contrat, soit lorsque, dans les conditions prévues à l'article précédent, l'ordre du tiers a été reçu par le mandant ou par l'agent commercial avant la cessation du contrat d'agence.

ART 8 .- L'agent commercial n'a pas droit à la commission prévue à l'article 6 si celle-ci est due, en vertu de l'article 7, à l'agent commercial précédent, à moins que les circonstances rendent équitable de partager la commission entre les agents commerciaux.

ART 9 .- La commission est acquise dès que le mandant a exécuté l'opération ou devrait l'avoir exécutée en vertu de l'accord conclu avec le tiers ou bien encore dès que le tiers a exécuté l'opération. La commission est acquise au plus tard lorsque le tiers a exécuté sa part de l'opération ou devrait l'avoir

Los artículos 6 a 9 se aplicarán cuando el agente sea retribuido total o parcialmente mediante comisión así definida.

En defecto de pacto, el agente comercial tendrá derecho a una retribución fijada conforme a los usos de comercio practicados en el sector de actividad objeto de su mandato, donde ejerce esta actividad. Si éstos no existieran, el agente comercial percibirá una remuneración razonable que tenga en cuenta todas las circunstancias que hayan concurrido en la operación.

ART 6 .- Para toda operación comercial concluida durante la vigencia del contrato de agencia, el agente comercial tendrá derecho a la comisión definida en el artículo 5 cuando la operación se ha concluido gracias a su intervención o cuando se ha concluido con un tercero del cual había obtenido anteriormente la clientela para operaciones de la misma naturaleza.

Cuando tenga a su cargo una zona geográfica o un grupo determinado de personas, el agente comercial tendrá igualmente derecho a la comisión por toda operación concluida durante la vigencia del contrato de agencia con una persona perteneciente a dicha zona o grupo.

ART 7 .- Para toda operación de comercio concluida después de la terminación del contrato de agencia, el agente comercial tendrá derecho a la comisión bien porque la operación es debida principalmente a su actividad durante la vigencia del contrato de agencia y se ha concluido dentro de un plazo razonable a partir de la extinción del contrato, bien porque, dentro de las condiciones previstas en el artículo anterior, el pedido del tercero se ha recibido por el mandante o por el agente comercial antes de la extinción del contrato de agencia.

ART 8 .- El agente comercial no tendrá derecho a la comisión prevista en el artículo 6 si ésta se debe, en virtud del artículo 7, al agente comercial anterior, salvo que, en atención a las circunstancias concurrentes, fuese equitativo distribuir la comisión entre ambos agentes.

ART 9 .- La comisión se devengará en el momento en que el mandante hubiera ejecutado la operación o hubiera debido ejecutarla en virtud del acuerdo concluido con un tercero o, por otra parte, desde que el tercero hubiera ejecutado la operación.

exécutée si le mandant avait exécuté sa propre part. Elle est payée au plus tard le dernier jour du mois qui suit le trimestre au cours duquel elle était acquise.

ART 10 .- Le droit à la commission ne peut s'éteindre que s'il est établi que le contrat entre le tiers et le mandant ne sera pas exécuté et si l'inexécution n'est pas due à des circonstances imputables au mandant.

Les commissions que l'agent commercial a déjà perçues sont remboursées si le droit y afférent est éteint.

ART 11 .- Un contrat à durée déterminée qui continue à être exécuté par les deux parties après son terme est réputé transformé en un contrat à durée indéterminée.

Lorsque le contrat d'agence est à durée indéterminée, chacune des parties peut y mettre fin moyennant un préavis. Les dispositions du présent article sont applicables au contrat à durée déterminée transformé en contrat à durée indéterminée. Dans ce cas, le calcul de la durée du préavis tient compte de la période à durée déterminée qui précède.

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. En l'absence de convention contraire, la fin du délai de préavis coïncide avec la fin d'un mois civil.

Les parties ne peuvent convenir de délais de préavis plus courts. Si elles conviennent de délais plus longs, le délai de préavis prévu pour le mandant ne doit pas être plus court que celui qui est prévu pour l'agent.

Ces dispositions 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.

ART 12 .- En cas de cessation de ses relations avec le mandant, l'agent commercial a droit à une indemnité compensatrice en réparation du préjudice subi.

L'agent commercial perd le droit à réparation s'il n'a pas notifié au mandant, dans un délai d'un an à compter de la cessation du contrat, qu'il entend faire valoir ses droits.

Les ayants droits de l'agent commercial bénéficient également du droit à réparation

La comisión se devengará a lo más tardar cuando el tercero haya ejecutado su parte de la operación o hubiera debido ejecutarla si el mandante había ejecutado su propia parte. Se pagará, como muy tarde, el último día del mes siguiente al trimestre durante el cual se hubiera devengado.

ART 10 .- El derecho a la comisión sólo puede extinguirse si se establece que el contrato entre el tercero y el mandante no se ha ejecutado y si la no ejecución no es debida a circunstancias imputables al mandante.

Las comisiones que el agente comercial ya ha percibido serán restituidas si el derecho al que se refiere se ha extinguido.

ART 11 .- Un contrato de duración determinada que sigue ejecutándose por las dos partes después de su finalización se supone transformado en un contrato de duración indeterminada.

Cuando el contrato de agencia es de duración indeterminada, cada una de las partes podrá ponerle fin mediando preaviso. Lo dispuesto en el presente artículo es aplicable al contrato de duración determinada transformado en contrato de duración indeterminada. En este caso, el cálculo del plazo de preaviso tendrá en cuenta el período de duración determinada que le precede.

El plazo de preaviso será de un mes para el primer año del contrato, de dos meses para el segundo año empezado, de tres meses para el tercer año empezado y los años siguientes. Salvo pacto en contrario, el final del plazo de preaviso coincidirá con el último día del mes civil.

Las partes no podrán pactar plazos de preaviso más cortos. Si pactasen plazos más largos, el plazo de preaviso previsto para el mandante no deberá ser más corto que el previsto para el agente.

Estas disposiciones no se aplicarán cuando el contrato finalice debido a una falta grave de una de las partes, o por fuerza mayor.

ART 12 .- En el caso de extinción de sus relaciones con el mandante, el agente comercial tendrá derecho a una indemnización compensatoria en reparación del perjuicio sufrido.

El agente comercial perderá el derecho a la indemnización si no hubiese notificado al mandante, en el plazo de un año a contar desde la extinción del contrato, que piensa hacer valer sus derechos.

lorsque la cessation du contrat est due au décès de l'agent.

ART 13 .- La réparation prévue à l'article précédent n'est pas due dans les cas suivants:

a) La cessation du contrat est provoquée par la faute grave de l'agent commercial;

b) La cessation du contrat résulte de l'initiative de l'agent à moins que cette cessation ne soit justifiée par des circonstances imputables au mandant ou dues à l'âge, l'infirmité ou la maladie de l'agent commercial, par suite desquels la poursuite de son activité ne peut plus être raisonnablement exigée;

c) Selon un accord avec le mandant, l'agent commercial cède à un tiers les droits et obligations qu'il détient en vertu du contrat d'agence.

ART 14 .- Le contrat peut contenir une clause de non-concurrence après la cessation du contrat.

Cette clause doit être établie par écrit et concerner le secteur géographique et, le cas échéant, le groupe de personnes confiées à l'agent commercial ainsi que le type de biens ou de services pour lesquels il exerce la représentation aux termes du contrat.

La clause de non-concurrence n'est valable que pour une période maximale de deux ans après la cessation d'un contrat.

ART 15 .- Lorsque l'activité d'agent commercial est exercée en exécution d'un contrat écrit passé entre les parties à titre principal pour un autre objet, celles-ci peuvent décider par écrit que les dispositions de la présente loi ne sont pas applicables à la partie correspondant à l'activité d'agence commerciale.

Cette renonciation est nulle si l'exécution du contrat fait apparaître que l'activité d'agence commerciale est exercée, en réalité, à titre principal ou déterminant.

ART 16 .- Est réputée non écrite toute clause ou convention contraire aux dispositions des articles 2, 4, 11, troisième et quatrième alinéa, et 15 ou dérogeant, au détriment de l'agent commercial, aux dispositions des articles 9, deuxième alinéa, 10, premier alinéa, 12, 13 et 14, troisième alinéa.

ART 17 .- L'article 1er de la loi du 30 décembre 1906 sur les ventes au déballage est

Los derechohabientes del agente comercial se beneficiarán igualmente del derecho a la indemnización cuando la extinción del contrato es debida a la muerte del agente.

ART 13.-La indemnización prevista en el artículo precedente no existirá en los siguientes casos:

a) Cuando la extinción del contrato es provocada por falta grave del agente comercial;

b) Cuando la extinción del contrato resulta de la iniciativa del agente salvo que esta denuncia sea justificada por circunstancias imputables al mandante o debidas a la edad, invalidez o enfermedad del agente comercial, por las cuales la continuación de sus actividades no puede serle exigida razonablemente.

c) Cuando, con el consentimiento del mandante, el agente comercial hubiera cedido a un tercero los derechos y las obligaciones de que es titular en virtud del contrato de agencia.

Art 14 .- El contrato podrá contener una cláusula de no competencia una vez extinguido dicho contrato.

Esta cláusula deberá formalizarse por escrito y referirse a la zona geográfica y, en el caso oportuno, al grupo de personas confiadas al agente comercial así como al tipo de bienes y servicios para los cuales ejerce la representación en los términos del contrato.

El pacto de no competencia sólo es válido para un período máximo de dos años después de la extinción del contrato.

ART 15 .- Cuando la actividad del agente comercial se ejerza en ejecución de un contrato escrito realizado entre las partes a título principal para otro asunto, éstas podrán decidir por escrito que las disposiciones de la presente ley no sean aplicables a la parte correspondiente a la actividad de agencia comercial.

Esta renuncia será nula si de la ejecución del contrato se demuestra que la actividad de agencia comercial es ejercida, en realidad, a título principal o determinante.

ART 16 .- Se presume no escrita toda cláusula o convenio contrario a las disposiciones de los artículos 2, 4, 11, tercer y cuarto apartado, y 15 o que vayan en contra, en perjuicio del agente comercial, de las disposiciones de los artículos 9, segundo apartado, 10, primer apartado, 12, 13 y 14, tercer apartado.

complété par trois alinéas ainsi rédigés:

"Les ventes au détail de marchandises réalisées sous forme de soldes périodiques ou saisonniers ne sont pas soumises au régime d'autorisation institué au premier alinéa du présent article.

Ces ventes ne peuvent avoir lieu plus de deux fois par an. Chaque période ne peut excéder une durée continue de deux mois.

Les dates de début des périodes sont fixées dans chaque département par le préfet selon des modalités fixées par décret."

ART 18 .- Après l'article 1er de la loi du 30 décembre 1906 précitée, il est inséré un article 1er bis ainsi rédigé:

"ART 1er bis .- Dans toute publicité, enseigne, dénomination sociale ou nom commercial, l'emploi du mot "solde(s)" ou de ses dérivés est interdit pour désigner toute activité, dénomination sociale ou nom commercial, enseigne ou qualité qui ne se rapporte pas à une opération de soldes telle que mentionnée dans la présente loi."

ART 19 .- Un décret du Conseil d'Etat fixe, en tant que de besoin, les conditions d'application de la présente loi.

ART 20 .- Les dispositions de la présente loi s'appliquent aux contrats conclus après son entrée en vigueur et, à compter du 1er janvier 1994, à l'ensemble des contrats en cours à cette date.

La présente loi sera exécutée comme loi de l'Etat.

ART 17 .- El artículo primero de la ley del 30 de diciembre de 1.906 sobre las ventas en "Las ventas al pormenor de mercancías realizadas bajo la forma de rebajas periódicas o de temporada no se someterán al régimen de autorización instituida en el primer apartado del presente artículo.

Estas ventas no podrán tener lugar más de dos veces al año. Cada período no podrá exceder de una duración continuada de dos meses.

Las fechas de comienzo de los períodos son fijadas en cada departamento por el prefecto según unas modalidades fijadas por decreto."

ART 18 .- Después del artículo primero de la ley de 30 de diciembre de 1.906 se inserta un artículo 1º bis redactado de la siguiente forma:

"ART 1º bis .- En toda publicidad, insignia, denominación social o nombre comercial, el empleo de la palabra "rebaja(s)" o de sus derivados está prohibido para designar toda actividad, denominación social o nombre comercial, insignia o calidad que no se refiera a una operación de rebajas como la mencionada en la presente ley."

ART 19 .- Un decreto del Consejo de Estado fijará, en caso oportuno, las condiciones de aplicación de la presente ley.

ART 20 .- Las disposiciones de la presente ley se aplican a los contratos concluidos después de su entrada en vigor y, a contar desde el primero de enero de 1.994, al conjunto de los contratos en curso en esta fecha.

La presente ley será ejecutada como ley del Estado.

rebajas es completada por tres apartados redactados de la siguiente manera:

Decret n° 92/506 du 10 Juin 1992 modifiant le décret n° 58-1345 du 23 Décembre 1958 relatif aux agents commerciaux.

ART 1er .- Les articles 1er à 3 du décret du 23 Décembre 1958 susvisé sont remplacés par les articles 1er à 3.1 rédigés comme suit:

ART 1 .- L'agent commercial doit communiquer à son mandant toute information nécessaire à l'exécution de son contrat.

ART 2 .- Le mandant doit mettre à la disposition de l'agent commercial tout documentation utile sur les produits ou services qui font l'objet du contrat d'agence.

Il doit communiquer à l'agent commercial les informations nécessaires à l'exécution du contrat. Il doit, notamment, s'il prévoit que le volume des opérations sera sensiblement inférieur à celui auquel l'agent commercial aurait pu normalement s'attendre, l'en aviser dans un délai raisonnable.

il doit également informer l'agent commercial, dans un délai raisonnable, de son acceptation, de son refus ou de l'inexécution d'une opération que celui-ci lui a apportée.

ART 3 .- Le mandant remet à l'agent commercial un relevé des commissions dues, au plus tard le dernier jour du mois suivant le trimestre au cours duquel elles sont acquises. Ce relevé mentionne tous les éléments sur la base desquels le montant des commissions a été calculé.

L'agent commercial a 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.

ART 3.1 .- Est réputée non écrite toute clause ou convention contraire aux dispositions des articles 1er et 2 ou dérogeant, au détriment de l'agent commercial, aux dispositions de l'article 3.

ART 2 .- Le deuxième alinéa de l'article 7 du décret du 23 décembre 1958 susvisé est remplacé par les dispositions suivantes:

L'ordonnance du juge est notifiée à l'intéressé dans les conditions prévues à

l'article 60 du décret n° 84-406 du 30 Mai 1984 relatif au registre du commerce et des sociétés. Les voies de recours sont exercées conformément aux dispositions des articles 61 et 62 dudit décret.

ART 3 .- Les mots "l'article 1er" figurant aux deux alinéas de l'article 12 du décret du 23 décembre 1958 susvisé sont complétés par les mots: "de la loi n° 91-593 du 25 Juin 1991 relative aux agents commerciaux".

ART 4 .- Les dispositions du présent décret s'appliquent aux contrats conclus après l'entrée en vigueur de la loi du 25 Juin 1991 relative aux agents commerciaux et, pour l'ensemble des contrats en cours à cette date, à compter du 1er Janvier 1994.

ART 5 .- Le garde des sceaux, ministre de la justice, le ministre de l'économie et des finances et le ministre délégué au commerce et à l'artisanat sont chargés, chacun en ce qui le concerne, de l'exécution du présent décret, qui sera publié au Journal Officiel de la République française.

Arrêté du 8 janvier 1993 relatif à l'immatriculation au registre spécial des agents commerciaux

Le garde des sceaux, ministre de la justice, le ministre de l'économie et des finances et le ministre délégué au commerce et à l'artisanat,

Vu l'article R.79 du code de procédure pénale;

Vu la loi n° 91-593 du 25 juin 1991 relative aux rapports entre les agents commerciaux et leurs mandants;

Vu le décret n° 58-1345 du 23 décembre 1958 modifié relatif aux agents commerciaux;

Vu l'ordonnance n° 59-26 du 3 janvier 1959 portant application aux activités de représentation de la loi du 30 août 1947 relative à l'assainissement des professions commerciales et industrielles,

Arrêtent:

Art. 1 .- Toute personne physique ou morale visée à l'article 1 de la loi du 25 juin 1991 susvisée est tenue de se faire immatriculer au registre spécial prévu par l'article 4 du décret du 23 décembre 1958 susvisé.

Cette immatriculation doit être effectuée, sous réserve des dispositions du troisième alinéa de l'article 4 du décret du 23 décembre 1958 modifié précité, au registre tenu au greffe du tribunal de commerce dans le ressort duquel les intéressés sont domiciliés ou au tribunal de grande instance en tenant lieu et intervenir avant le début de leur activité.

Art 2 .- Tout requérant doit déposer en personne ou par mandataire auprès du greffier du tribunal de commerce une déclaration en double exemplaire aux termes de laquelle il affirme exercer sa profession dans les

conditions prévues par la loi du 25 juin 1991 et le décret du 23 décembre 1958 susvisés.

Art 3 .- A l'appui de sa déclaration, le requérant présente:

A.- Pour les personnes physiques

1° Une pièce établissant l'identité de l'intéressé;

2° La carte de commerçant étranger, s'il y a lieu, ou copie du titre de séjour pour les ressortissants des Etats membres de la CEE ou des Etats avec lesquels ont été conclus des accords particuliers, à moins qu'ils justifient ne pas y être astreints, ou copie de la carte de résident en France dans les cas prévus par la loi du 17 juillet 1984;

3° Un exemplaire de l'écrit signé avec un mandant, mentionnant le contenu du contrat d'agence, ou, à défaut, tout document établissant l'existence d'un tel contrat, traduit, le cas échéant, en langue française;

4° Un bulletin ou une demande d'affiliation à une caisse d'assurance vieillesse de non-salariés et un bulletin ou une demande d'affiliation à une caisse d'allocations familiales.

B.- Pour les personnes morales

1° Dans tous les cas: un exemplaire de l'écrit signé avec un mandant, mentionnant le contenu du contrat d'agence, ou, à défaut, tout document établissant l'existence d'un tel contrat, traduit, le cas échéant, en langue française.

2° Dans le cas d'une société commerciale:

a) Un extrait du registre du commerce et des sociétés datant de moins de trois mois;

b) Une pièce d'identité et, s'il y a lieu, la carte de commerçant étranger délivrée au président du conseil d'administration, aux membres du directoire, aux gérants ainsi qu'aux associés en nom collectif et aux commendités, ou, le cas échéant, l'une des pièces visées au A(2°), ci-dessus;

3° Dans le cas d'une société civile:

a) Un extrait du registre du commerce et des sociétés datant de moins de trois mois;

b) Une pièce d'**identité et**, s'il y a lieu, la carte de commerçant étranger délivrée aux associés ou, le cas échéant, **l'une des pièces** visées au A(2), **ci-dessus**.

4 **pour les personnes mentionnées au 2(b) et 3(b) ci-dessus, un bulletin ou une demande d'affiliation** à une caisse d'**assurance vieillesse de non-salariés ou de salariés** et, pour la société, un bulletin ou une demande d'**affiliation** à une caisse d'**allocations familiales**.

Art 4 .- Le greffier informe le juge commis à la surveillance du registre du commerce et des sociétés du dépôt de la déclaration afin que celui-ci demande le bulletin n°2 **du casier judiciaire**.

Pour les sociétés, il sera demandé le bulletin n°2 **du casier judiciaire concernant le président du conseil d'administration, les membres du directoire, les gérants, les associés en nom ou commandités et les associés de sociétés civiles**.

Dès réception de ce bulletin, un numéro d'**immatriculation est attribué, s'il y a lieu, au déclarant** et le greffier remet à celui-ci un exemplaire de la déclaration visée à **l'article 2** qui tient lieu de récépissé.

Le bulletin n°2 **du casier judiciaire et les pièces visées à l'article 3 [A(3) et B(1,2,a et 3a)] du même article** restent annexés à **l'exemplaire de la déclaration déposée au greffe**.

Les étrangers qui ne sont pas inscrits au registre du commerce et des sociétés doivent en outre justifier, par la production d'**un extrait de casier judiciaire de leur pays d'origine ou d'un document équivalent** délivré par une autorité judiciaire ou administrative de leur pays d'**origine, traduit**, le cas échéant, en langue française, qu'**ils n'ont encouru aucune des condamnations** pouvant entraîner **l'application de la loi n° 47-1635 du 30 août 1947 relative à l'assainissement des professions commerciales et industrielles**.

Pour les étrangers qui justifient de **l'absence dans leur pays de l'institution du casier judiciaire ou d'un registre équivalent** ainsi que pour les réfugiés, ce document peut être remplacé par une déclaration sur

l'honneur qu'ils n'ont encouru aucune des condamnations pouvant entraîner **l'application de la loi n° 47-1635 du 30 août 1947 relative à l'assainissement des professions commerciales et industrielles**.

Art 5 .- **L'immatriculation est renouvelée** sous le même numéro par période de cinq années avant la fin de chacune d'**elles**. Le requérant doit déposer à cette fin une déclaration dans les termes de **l'article 2 ci-dessus** et produire les pièces mentionnées à **l'article 3**.

Art 6 .- La déclaration modificative prévue à **l'article 4, alinéa 4, du décret du 23 décembre 1958** susvisé doit être faite en double exemplaire. **L'un des exemplaires reste déposé au greffe, l'autre est remis au déposant et tient lieu de récépissé**.

Le greffier reçoit la déclaration modificative sur présentation des pièces visées à **l'article 3** et rendues nécessaires par cette déclaration. Le bulletin n°2 **du casier judiciaire** est également demandé, conformément à **l'article 4, pour les nouveaux présidents du conseil d'administration membres du directoire, gérants, associés en nom ou commandités et associés de sociétés civiles**.

Art 7 .- **L'arrêté du 22 août 1968** relatif à **l'immatriculation des agents commerciaux au registre spécial des agents commerciaux** est abrogé.

Art 8 .- le directeur du commerce intérieur et le directeur des affaires civiles et du sceau sont chargés, chacun en ce qui le concerne, de **l'exécution du présent arrêté**, qui sera publié au Journal Officiel de la République française.

Fait à Paris, le 8 janvier 1993.

A. LAS FEDERACIONES NACIONALES

1E FEDERATION NATIONALE DES AGENTS COMMERCIAUX ET MANDATAIRES

30 avenue de l=Opéra
75002 PARIS
Tél : 144 94 05 05
Fax : 144 94 05 10

Esta Federación dispone de un servicio de prensa que permite a las empresas en búsqueda de agentes comerciales publicar un anuncio mediante 2 vías :

a) Vía publicación en revista especializada

"**L'AGENT COMMERCIAL**" es una revista profesional mensual difundida acerca de Agentes Comerciales, Cámaras de Comercio, Federaciones profesionales, etc... (Tel : 144 94 06 06 - Fax : 144 94 06 10)

b) Vía MINITEL - Código "3614 ACX"

Servicio telemático puesto a disposición de los agentes comerciales y empresas interlocutoras accesible a todos por minitel.

Los agentes consultan asiduamente el Minitel.

Adjunto se remite folleto incluyendo precios de publicación (Anexo nº 1).

2E FEDERATION SYNDICALE NATIONALE DE LA REPRESENTATION COMMERCIALE (V.R.P. ET COMMERCIAUX)

(Sede)
30, Boulevard Bonne Nouvelle (ME Bonne Nouvelle)
75480 PARIS CEDEX 10

2, Rue d'Hauteville
75480 PARIS CEDEX 10
Tél : 148 24 97 59
Fax : 145 23 19 48

La Federación publica una revista mensual **LA TRIBUNE** en la que puede publicar un anuncio con un coste (Anejo nº 2).

3E SYNDICAT NATIONAL DES AGENTS COMMERCIAUX

10, Rue du 14 juillet
93310 PRE-SAINT-GERVAIS
Tél : 148 40 19 58
Fax : 148 43 26 77

Existe una revista trimestral publicada por el Sindicato National llamada "**LA DIFFUSION COMMERCIALE FRANCAISE ET EUROPEENNE**", en la que se pueden insertar anuncios (Anejo nº 3) . Esta es la única vía posible que ofrece este Sindicato.

B. DELEGACIONES REGIONALES DE AGENTES COMERCIALES

En Francia, existen varias Federaciones regionales de agentes comerciales independientes a las que se puede dirigir una oferta de representación para que estas den la oportuna difusión de la misma cerca de sus miembros (Anejo nº 4).

C. CAMARAS DE COMERCIO

Las Cámaras de Comercio de las grandes ciudades francesas suelen publicar un boletín de anuncios de ofertas y demandas de productos por lo que es aconsejable remitir a estas una oferta de representación (Anejo nº 5).

D. REVISTAS ESPECIALIZADAS Y PERIODICOS FRANCESES

Publicar un artículo en revistas especializadas por sectores de actividad es un buen método. No se aconseja publicar un anuncio en los periódicos franceses, pues cualquier persona sin experiencia en el sector puede responder al anuncio, lo que complica la eventual selección y no garantiza un buen conocimiento del mercado francés del candidato.

Lo ideal es publicar un anuncio en la Federación de Agentes Comerciales y la Cámara de Representantes y V.R.P.

En Francia existen 20.000 Agentes Comerciales y están en su mayoría afiliados a la Federación Francesa de Agentes Comerciales.

ANEJO N° 1

L'AGENT COMMERCIAL

LES ANNONCES

Mensuel d'annonces de 4 à 8 pages : Impression Offset – format 297 x s420 mm
Tirage moyen déclaré : 20 000 exemplaires (Diffusion par abonnements et kiosque)

Diffusion :

Aux Agents Commerciaux, aux entreprises, aux chambres de commerce, aux Fédérations professionnelles d'industries et de services, à l'Union Internationale des Agents Commerciaux et des organismes professionnels de la Communauté Européenne (IUCAB),... et à partir de mars 1999 : distribution en kiosques et réseaux.

TARIFS

Tarifs applicables au 1er janvier 1999 (TVA 20,60 %)

Toute insertion d'annonce se fera après réception du règlement

Recherche Nationale (Insertion Mensuel, Minitel)

FORMAT 1 : 60 X 60 mm (13 lignes de 30 caractères) 2.995 F HT soit 3.611,97 F TTC
FORMAT 2 : 125 X 60 mm (13 lignes de 75 caractères) 3.900 F HT soit 4.703,40 F TTC
FORMAT 3 : 190 X 60 mm (13 lignes de 120 caractères) 4.900 F HT soit 5.909,40 F TTC
FORMAT 4 : 60 X 128 mm (26 lignes de 30 caractères) 3.900 F HT soit 4.703,40 F TTC
FORMAT 5 : 125 X 128 mm (26 lignes de 80 caractères) 5.900 F HT soit 7.115,40 F TTC

Recherche Internationale (Insertion Mensuel, Minitel, Internet)

FORMAT 1 : 60 X 60 mm (13 lignes de 30 caractères) 3.295 F HT soit 3.973,77 F TTC
FORMAT 2 : 125 x 60 mm (13 lignes de 75 caractères) 4.200 F HT soit 5.065,20 F TTC
FORMAT 3 : 190 X 60 mm (13 lignes de 120 caractères) 5.200 F HT soit 6.271,20 F TTC
FORMAT 4 : 60 X 128 mm (26 lignes de 30 caractères) 4.200 F HT soit 5.065,20 F TTC
FORMAT 5 : 125 X 128 mm (26 lignes de 80 caractères) 6.200 F HT soit 7.477,20 F TTC

⇒ Une domiciliation des annonces peut se faire à l'EDAC : 100 F HT soit 120,60 F

Les annonceurs bénéficient d'un abonnement pour un an au mensuel
L'AGENT COMMERCIAL

TTC

LES EDITIONS DE L'AGENT COMMERCIAL

MAISON DE L'AGENT COMMERCIAL – 30 avenue de l'Opéra – 75002 PARIS
tel : 01 44 94 06 06 – fax : 01 44 94 06 10

Minitel 3615 ACXINFO – INTERNET : <http://w.w.w.comagent.com> –

ANEJO N° 2

**LA
TRIBUNE
LIBRE**

REVUE MENSUELLE DES FORCES DE VENTE

Pour l'emploi des VRP et Commerciaux

TARIF DES ANNONCES 1999

(Tous les prix indiqués ci-dessous s'entendent en HT – soit TVA

ANNONCES MODULES

(Pour une composition particulière, reprise du sigle, cadre...) prix forfaitaire 150 Frs

1/32ème de page : 43 x 30 1.800 Frs

¼ ème de page : 90 x 125 6.800 Frs

1/16ème de page : 43 x 65 3.100 Frs

½ ème de page : 180 x 125 9.600Fr

1/8ème de page : 90 x 65 4.500 Frs

ANNONCES À LA LIGNE

Offres d'emploi190 Frs (la ligne de 26 lettres, signes ou espaces)

DOMICILIATION JOURNAL (offres d'emploi) : prix forfaitaire 60 Frs

Propositions diverses210 Frs (la ligne de 26 lettres, signes ou espaces)

Remises spéciales pour parutions consécutives : consulter le service.

PARUTION DE LA REVUE : début de chaque mois (2 numéros jumelés : juillet /août sortie début JUILLET – septembre/Octobre sortie début OCTOBRE) soit 10 numéros dans l'année.

Toutes les annonces doivent nous parvenir au plus tard pour le 25/26 fin de mois (par courrier ou fax) pour parution début de mois suivant

ANNONCES À LA LIGNE : adressez-nous votre texte intégral accompagné de la rubrique d'insertion. Nous effectuerons les abréviations d'usage et vous communiquerons le lignage et le prix de votre annonce.

ANNONCES EN MODULE : adressez-nous votre texte en nous précisant le format du module ainsi que la rubrique d'insertion. Par fax, nous vous communiquerons la présentation de ce dernier afin que vous puissiez nous retourner votre BON POUR ACCORD.

CONSEIL NATIONAL DES FORCES DE VENTE (VRP ET Commerciaux)

ANNONCES (rédaction et règlement) – 2 rue d'Hauteville – 75010 PARIS

Tel : 01 48 24 97 59 – Fax : 01 45 23 19 48

CCP à l'ordre : CSN 83-53 K PARIS

N° intra-communautaire : FR 11775678477

FEDERACIONES REGIONALES DE AGENTES COMERCIALES FRANCESES

COLEGIOS OFICIALES

Alsace

Daniel NAVARRO
Maison du Bâtiment - BP 6202
68086 MULHOUSE CEDEX
Tel : 3 89 36 31 71
Fax : 3 89 36 31 33

Aquitaine

Jacques SANDRES
CGPME
5 Place des Quinconces
33000 BORDEAUX
Tel : 5 56 79 78 63
Fax : 5 56 79 78 64

Auvergne

Jean-Jacques GUITTARD
7 rue de Tobize
63960 VEYRE MONTON
Tel : 4 73 39 74 12
Fax : 4 73 39 74 12

Bourgogne/Franche-Comté

Bernard BOIBLE
CCI
1 Place du Théâtre
21000 DIJON
Tel : 3 80 65 91 00
Fax : 3 80 65 37 09

Bretagne

André BLANDENET
Centre d'Affaires la Bretèche
Bât. O Avenue St. Vincent
35760 SAINT GREGOIRE
Tel : 2 99 23 77 43
Fax : 2 99 23 77 42

Centre

Gérard LEGROS
76 Route de Sandillon
BP 74
45656 ST. JEAN LE BLANC
CEDEX2
Tel : 2 38 66 33 00
Fax : 2 38 51 32 80

Champagne

Alain GRAILLOT
18 rue Thiers
51100 REIMS
Tel : 3 26 47 47 50
Fax : 3 26 40 01 18

Languedoc/Roussillon

Maison des Prof. Libérales
285 rue Alfred Nobel
34000 MONTPELLIER
Tel : 4 67 69 75 00
Fax : 4 67 64 20 19

Lorraine

Philippe MONGE
BP 47
54420 SAULXURES
Tel : 3 83 29 68 67
Fax : 3 83 33 12 55

Midi Pyrénées

Jean-Claude URHAMMER
35 Chemin de l'Ourmette
BP 91
31250 REVEL
Tel : 5 61 83 41 04
Fax : 5 61 83 41 04

Nord

Didier CNOCKAERT
Maison du Commerce et
Industrie
77 rue Nationale
59000 LILLE
Tel : 3 20 30 75 82
Fax : 3 20 54 79 00

Normandie

8 rue Buffon
76000 ROUEN
Tel : 235 98 70 46
Fax : 235 98 28 39

Pays de Loire

Jean-Claude MORIN
1 Av. De la Vertonne
44120 VERTOU
Tel : 2 40 34 95 73
Fax : 2 40 33 23 85

Poitou-Charentes/Limousin

Philippe COCHARD
19 rue Marceau
17000 LA ROCHELLE
Tel : 5 46 00 00 72
Fax : 5 46 00 00 35

P.A.C.A.

Bruno AUTREAU
36 rue de la République
13002 MARSEILLE
Tel : 4 91 13 71 94
Fax : 4 91 90 53 64

Ile de la Réunion

Annie CARABIGNAC
Rés Yiang Yiang 71
Route de la Digue
97400 SAINT DENIS
Tel : 562 21 50 23
Fax : 562 41 75 12

Rhône-Alpes

Olivier MAZOYER
71 rue Pierre Corneille
69006 LYON
Tel : 4 78 52 61 75
Fax : 4 78 52 61 74

**Chambre Syndicale
Nationale des Agents du
Bois et Dérivés**

Claude CHARPILLET
6 Avenue Saint Mandé
75012 PARIS
Tel : 1 44 75 58 58
Fax : 144 75 54 00

CAMARAS PROFESIONALES FEDERALES

Paris-Ile-de-France Tel : 144 94 07 07
Geoffroy de LONGEAUX Fax : 144 94 07 10
30 avenue de l'Opéra
75002 PARIS

Martinique Tel : 596 78 74
09
Jean-Claude VERJUT Fax : 596 78 75 99
BP 590
97027 FORT DE FRANCE CEDEX

Alsace

42, Rue Schweighaeuser
67000 - STRASBOURG
Φ 3 88 60 74 75
fax 3 88 61 53 54

Aquitaine

185, Cours du Médoc
33042 - BORDEAUX CX
Φ 5 56 11 94 94
fax 5 56 11 94 95

Auvergne

Aéroport de Clermont Ferrand Aulnat
63510 - AULNAT CX
Φ 4 73 60 46 46
fax 4 73 90 89 22

Bourgogne

68, Rue Chevreul
21006 - DIJON CX
Φ 3 80 63 52 52
fax 3 80 63 52 53

Bretagne

1, Rue du Général Guillaudot
35044 - RENNES CX
Φ 2 99 25 41 41
fax 2 99 63 35 28

Centre

6, Rue Pierre et Marie Curie
45142 - INGRE CX
Φ 2 38 43 19 90
fax 2 38 43 00 39

Champagne-Ardenne

10, Rue de Chastillon
51011 - CHALONS EN CHAMPAGNE CX
Φ 3 26 69 33 40
fax 3 26 69 33 69

Languedoc-Roussillon

254 rue Michel Teule ZAC d'Alco
34030 - MONTPELLIER CX 1
Φ 4 67 61 81 00
fax 4 67 61 81 10