Contrat d'apporteur d'affaires

Modèle à adapter — mise en relation entre professionnels

Mode d'emploi du modèle — à supprimer avant la signature

1. Remplacez les passages entre crochets par vos propres informations.
2. Supprimez les consignes en italique, qui ne font pas partie du contrat.
3. Là où deux variantes sont proposées, gardez-en une seule.
4. Ce modèle n'est pas fait pour l'immobilier, l'assurance, la banque ni la finance, où l'intermédiation est réglementée.
5. Il ne remplace pas un conseil juridique : faites relire un contrat à fort enjeu.

Entre les soussignés

L'Entreprise	[dénomination sociale, forme, capital, adresse du siège, numéro SIREN], représentée par [nom, qualité]
L'Apporteur	[nom ou dénomination sociale, statut, adresse, numéro SIREN]

Il a été convenu ce qui suit.

Article 1 — Objet

L'Apporteur présente à l'Entreprise des clients potentiels intéressés par [décrire les produits ou les services]. Le présent contrat fixe les conditions de cette mise en relation et de sa rémunération.

Article 2 — Mission de l'Apporteur

L'Apporteur identifie des clients potentiels et les met en relation avec l'Entreprise. Sa mission s'arrête à cette mise en relation.

Il ne négocie ni les prix ni les conditions, ne signe aucun document au nom de l'Entreprise et ne l'engage en rien. Il n'a aucun pouvoir de la représenter.

Cette clause distingue l'apport d'affaires de l'agence commerciale. Ne la supprimez pas, et veillez à ce que la pratique lui corresponde.

Article 3 — Indépendance

L'Apporteur exerce son activité en toute indépendance. Il s'organise librement, sans horaires, sans objectifs imposés et sans lien de subordination. Il supporte ses propres frais.

Article 4 — Déclaration des affaires

Avant toute mise en relation, l'Apporteur déclare par écrit à l'Entreprise l'identité du client potentiel et la nature de son besoin, à l'adresse [adresse électronique].

L'Entreprise répond dans un délai de [5] jours ouvrés. Elle peut refuser une affaire, notamment si elle est déjà en relation avec ce client ou s'il lui a déjà été présenté par un tiers ; elle en donne alors la raison. Sans réponse dans ce délai, l'affaire est réputée acceptée.

Gardez une trace datée de chaque déclaration : c'est la preuve de l'apport.

Article 5 — Liberté de l'Entreprise

L'Entreprise reste libre de conclure ou non avec le client présenté, et d'en fixer les conditions. Aucune commission n'est due si aucun contrat n'est conclu.

Article 6 — Commission

Pour chaque affaire acceptée puis conclue, l'Entreprise verse à l'Apporteur une commission de [taux] % du montant hors taxes [encaissé / facturé] par l'Entreprise au titre du contrat conclu avec le client présenté.

Sont exclus de la base de calcul : [fournitures, sous-traitance, frais de déplacement].

Choisissez la base : « encaissé » protège l'Entreprise contre les impayés, « facturé » est plus favorable à l'Apporteur. Un montant fixe par affaire ou un taux par tranche sont aussi possibles.

Article 7 — Moment où la commission est due, paiement

La commission est due [à l'encaissement de chaque facture par l'Entreprise]. Chaque [mois / trimestre], l'Entreprise adresse à l'Apporteur un relevé des sommes [encaissées] auprès des clients présentés. L'Apporteur établit sa facture sur cette base.

La facture est payée dans un délai de [30] jours à compter de sa date d'émission. Tout retard entraîne des pénalités au taux de [taux] et une indemnité forfaitaire pour frais de recouvrement de 40 euros.

Entre professionnels, le délai convenu ne peut pas dépasser soixante jours après la date d'émission de la facture (article L. 441-10 du code de commerce). Le taux des pénalités ne peut pas être inférieur à trois fois le taux d'intérêt légal.

Article 8 — Durée du droit à commission

La commission est due sur toutes les commandes passées par le client présenté pendant [12 / 24] mois à compter de [sa première commande]. Passé ce délai, aucune commission n'est due au titre de ce client.

Sans cette clause, la question se repose à chaque nouvelle commande du client.

Article 9 — Exclusivité

Variante A. Le présent contrat est conclu sans exclusivité : l'Entreprise peut recourir à d'autres apporteurs, et l'Apporteur peut présenter des clients à d'autres entreprises.

Variante B. [Pendant la durée du contrat, l'Apporteur s'interdit de présenter des clients à des entreprises concurrentes de l'Entreprise sur le territoire suivant : …]

Une exclusivité large, ajoutée à des objectifs ou à des comptes rendus imposés, rapproche le contrat d'un contrat de travail.

Article 10 — Confidentialité et données personnelles

Chaque partie garde confidentielles les informations reçues de l'autre et ne les utilise que pour l'exécution du contrat, pendant sa durée et [deux] ans après son terme.

L'Apporteur ne transmet à l'Entreprise les coordonnées d'une personne qu'après l'avoir informée de cette transmission. Chaque partie respecte la réglementation sur la protection des données personnelles pour les traitements qui la concernent.

Article 11 — Loyauté

Les parties exécutent le contrat de bonne foi. L'Entreprise s'interdit de traiter avec un client présenté et accepté en écartant l'Apporteur pour éviter le paiement de la commission. L'Apporteur s'interdit de dénigrer l'Entreprise et de se présenter comme son représentant.

Article 12 — Durée et résiliation

Le contrat est conclu pour une durée [indéterminée / d'un an, renouvelable par tacite reconduction]. Chaque partie peut y mettre fin par lettre recommandée avec avis de réception, en respectant un préavis de [un mois].

En cas de manquement grave, la résiliation prend effet [15] jours après une mise en demeure restée sans effet. La fin du contrat ne prive pas l'Apporteur des commissions dues au titre des affaires acceptées avant cette date, dans les limites de l'article 8.

Article 13 — Obligations fiscales et sociales

L'Apporteur déclare être régulièrement immatriculé et à jour de ses obligations fiscales et sociales. Chaque partie fait son affaire de ses propres déclarations.

L'entreprise qui verse plus de 2 400 euros de commissions par an à un même bénéficiaire doit les déclarer à l'administration fiscale.

Article 14 — Droit applicable et litiges

Le contrat est soumis au droit français. En cas de différend, les parties recherchent une solution amiable pendant [30] jours. À défaut, le litige est porté devant [le tribunal compétent].

Faites vérifier la clause qui désigne un tribunal : elle n'est pas valable dans tous les cas.

Fait à [lieu], le [date], en deux exemplaires.

Pour l'Entreprise	**L'Apporteur**
[nom, qualité, signature]	[nom, qualité, signature]