

5. NEGOCIATION DES OPERATIONS

Alternative A. Le Représentant pourra négocier les opérations d'achat-vente mais il ne pourra ni passer des contrats au nom de la Société, ni s'engager juridiquement. Il se contentera de renseigner les clients sur les conditions de vente fixées par la Société.

Alternative B. Le Représentant négociera et conclura des opérations d'achat-vente au nom de la Société. Lors des négociations avec les clients, le Représentant proposera les produits, conformément aux clauses et aux conditions de vente indiquées par la Société.

6. APPROBATION DES OPERATIONS

Le Représentant devra prévenir le client du fait que toutes les opérations effectuées devront être préalablement approuvées par la Société avant de devenir définitives. Pour obtenir ladite approbation, les opérations devront être conformes aux conditions, aux prix et aux remises, ainsi qu'aux instructions spécifiques pour chaque produit fixés par [la Direction commerciale ou le Département de l'Exportation] de la Société, laquelle devra communiquer au Représentant dans un délai maximum de..... jours, l'acceptation ou le refus des opérations proposées, en justifiant, dans le cas d'un refus, les motifs.

7. GESTION DU PAIEMENT DES OPERATIONS

Alternative A. Le Représentant n'effectuera, en aucun cas, des gestions de paiement au nom de la Société, ni encaissera des sommes d'argent des clients au titre de paiement des opérations.

Alternative B. Lorsque la Société l'autorise expressément, le Représentant peut gérer le paiement des opérations qu'il réalise et cela ne suppose pas pour autant une modification aux conditions de ce Contrat, et n'engage aucune responsabilité de sa part car il n'assume pas le risques des opérations.

8. REMUNERATION DU REPRESENTANT

Alternative A. Le Représentant percevra une commission de % des ventes des produits approuvés par la Société.

Alternative B. Le Représentant percevra une commission de % des ventes des produits approuvés par la Société, ainsi que des opérations passées directement entre la Société et les clients établis dans le territoire affecté au Représentant.

9. CALCUL DES COMMISSIONS

Le montant de la commission sera calculé sur :

Alternative A. Le montant net de la facture, c'est-à-dire sans compter les frais supplémentaires (emballage, transport et assurance), ni les impôts, à condition que ces frais et ces impôts soient détaillés séparément dans la facture.

Alternative B. Le prix de vente en facture, y compris tous les frais de transport et assurance, mais sans inclure les impôts.

10. DATE DE REGLEMENT DES COMMISSIONS

Le versement des commissions aura toujours lieu sur versement préalable du montant de la vente par le client.

Alternative A. Les commissions seront liquidées, opération par opération, et versées dans un délai de jours civils à compter de la date de règlement du client.

Alternative B. Les commissions seront liquidées de façon groupée et versées [mensuellement, trimestriellement, annuellement] le dernier jour de la période correspondante.

11. FRAIS DE GESTION ET DE REPRESENTATION

Indépendamment de la commission indiquée, le Représentant percevra de la Société :

Alternative A. Une somme fixe mensuelle de au titre des frais de gestion et de représentation.

Alternative B. Une somme fixe mensuelle de au titre des frais de gestion et de représentation. S'ajouteront à cette somme tous les frais de déplacement du Représentant dûment justifiés par des documents.

Exemple de 2 pages sur un total de 7 pages de
Contrat de Représentation Commerciale Internationale

Pour plus d'informations sur ce contrat cliquez ici :

[CONTRAT DE REPRESENTATION COMMERCIALE INTERNATIONALE](#)