CONTRAT D'AGENT COMMERCIAL MANDATAIRE

EN TRANSACTION IMMOBILIERE

(sans bureau, ni réception de clientèle)

ENTRE, D'UNE PART,

I@D France

Société par Actions Simplifiée au capital de 100 000 euros ayant son siège social au 1, alléede la Ferme de Varâtre, Immeuble Carre Haussmann III 77127 Lieusaint, et immatriculée au Registre du Commerce et des Sociétés de Melun sous le numéro 503 676 421,

prise en la personne de son représentant légal,

Ci-après dénommée le **Mandant**

ET D'AUTRE PART,

Mme Amina Abdelmoumene

Demeurant et domicilié(e) : 19 Rue Paul Delinge, 95880 Enghien-les-Bains, France

Née le 10/07/1974 à BEZONS de nationalité Française

RSAC (en cours d'immatriculation)

Ci-après dénommée le **Mandataire**

Le Mandant et le Mandataire étant dénommés individuellement une**Partie** et collectivement les **Parties**.

ETANT PREALABLEMENT EXPOSE CE QUI SUIT :

Le Mandant exerce une activité d'agent immobilier et prête, dans ce cadre, son concours à des opérations notamment d'achat et de vente d'immeubles et autres biens à usage d'habitation et/ou commercial ou encore de location de biens immobiliers.

Conformément à la loi et à la réglementation en vigueur et notamment à la loi n°70-9 du 2 janvier 1970, le Mandant est :

- titulaire de la carte professionnelle de transaction sur immeubles et fonds de commerce qui lui a été délivrée par la chambre de commerce et de l'industrie de Seine-et-Marne sous le n° CPI 7702 2018 000 028 002;
- adhérent à la CEGC - Tour Kupka B - 16 rue HOCHE 92919 La Défense CEDEX qui le garantit à concurrence de 110.000,00 €, sans manipulation de fonds ;
- assuré contre les conséquences pécuniaires de sa responsabilité civile professionnelle en vertu d'une police d'assurance souscrite auprès de GENERALI IARD - 2 rue Pillet Will 75009 PARIS.

Souhaitant se faire assister dans son activité, le Mandant confie au Mandataire le présent contrat d'agent commercial (le **Contrat**) qui est conclu en application notamment des textes suivants :

- Articles L.134-1 et suivants du Code de commerce ;
- Loi n° 70-9 du 2 janvier 1970 et décret n°72-678 du 20 juillet 1972 ;
- Décret N°92-506 du 10 juin 1992 modifiant le décret n° 58-1345 du 23 décembre 1958 relatif aux agents commerciaux et leurs modifications, tels que codifiés aux article R134-1 et suivants du code de commerce ;
- Loi n°2006-872 du 13 juillet 2006 ;
- Loi n°2014-366 du 24 mars 2014 telle que modifiant le domaine et les conditions d'application du statut des intermédiaires immobiliers ;
- Décret n°2015-1090 du 28 août 2015 fixant les règles constituant le code de déontologie applicable à certaines personnes exerçant les activités de transaction et de gestion des immeubles et fonds de commerce.

Après une phase de négociation, ayant portée sur les clauses du présent Contrat, négociables et négociées entre elles de gré à gré conformément aux dispositions du premier alinéa de l'article 1110 du Code Civil, les Parties se sont rapprochées sur les bases suivantes.

LES PARTIES CONVIENNENT DE CE QUI SUIT :

1. DEFINITIONS

Pour l'application et l'interprétation du présent Contrat, les mots et expressions figurantci-après auront respectivement le sens suivant :

Agent Commercial désigne tout agent dont l'activité est régie par les dispositions de la loi ENL n° 2006-872 du 13 juillet 2006 (articles L.134-1 à L.134-17 du Code de commerce) ;

Annexe désigne toute annexe au présent Contrat en faisant partie intégrante ;

Apporteur d'affaires désigne toute personne qui porte à la connaissance d'un Conseiller une affaire, c'est-à- dire un bien ou un client, inconnu jusqu'alors dudit Conseiller et du Mandant. Il existe deux types d'Apporteurs d'affaires :

- le **Prescripteur Indépendant**, qui n'est pas Conseiller et procède à une prescription, dans le respect de la procédure définie par le Groupe et accessible sur l'Intranet, au bénéfice d'un Conseilleret qui a régularisé un Contrat VDI avec le Mandant en vue de pouvoir percevoir un commissionnement au titre de ladite prescription. Le prescripteur est dit « prescripteur à l'entrée » lorsqu'il recommande un bien à vendre ou à louer ou « prescripteur à la sortie » lorsqu'il recommande un potentiel acquéreur ou locataire ; ou
- le Conseiller qui effectue une Recommandation à un autre Conseiller.

L'Apporteur d'affaires fait une **Recommandation** lorsqu'il est lui-même Conseiller. Il fait une **Prescription** lorsqu'il n'est pas un Conseiller ;

Article désigne un article du présent Contrat ;

Base Chiffre d'Affaires sur Produits est le Chiffre d'Affaires sur Produits auquel est appliqué le Coefficient Valeur (*Base Chiffre d'Affaires = C.A. sur Produits (HT) x Coefficient Valeur)* ;

Base Chiffre d'Affaires Personnel est le Chiffre d'Affaires Personnel auquel s'applique le Coefficient Valeur ;

Exemple 1 : vente d'un bien à usage d'habitation et/ou commercial pour un montant d'honoraires de 7 200 € TTC avec participation de 2 Conseillers ; un à l'Entrée et l'autre à la Sortie du Mandat :

- Chiffre d'Affaires sur Produit = 6 000 € HT
- CA Personnel Conseiller à l'Entrée du Mandat = 6 000 ÷ 2 = 3 000 € HT

- CA Personnel Conseiller à la Sortie du Mandat = 6 000 ÷ 2 = 3 000 € HT
- Coefficient Valeur = 1
- Base CA Personnel du Conseiller à l'Entrée = 3 000 x 1 = 3 000 € HT
- Base CA Personnel du Conseiller à la Sortie = 3 000 x 1 = 3 000 € HT

Exemple 2 : vente d'un bien à usage d'habitation et/ou commercial avec participation d'un Conseiller unique (Entrée et Sortie du Mandat) pour un montant d'honoraires de 7 200 € TTC :

- Chiffre d'Affaires sur Produits = 6 000 € HT
- Chiffre d'Affaires Personnel du Conseiller à l'Entrée et à la Sortie du Mandat = 6 000 € HT
- Coefficient Valeur = 1
- Base Chiffre d'Affaires = 6 000 x 1 = 6 000 € HT
- Base Chiffre d'Affaires Personnel du Conseiller = 6 000 € HT

Chiffre d'Affaires sur Produits correspond au montant HT perçu par le Mandant dans le cadre de la vente de Produits, tels que les transactions immobilières, Indications d'Affaires, etc. Dans le cadre de la vente d'un bien à usage d'habitation et/ou commercial, le Chiffres d'Affaires sur Produit correspond aux honoraires perçus déduction faite de la TVA ;

Chiffre d'Affaires Personnel correspond à la partie de Chiffres d'Affaires sur Produits générée par le Conseiller au titre de sa participation à une vente de Produits ;

Exemple 1 : vente d'un bien à usage d'habitation et/ou commercial pour un montant d'honoraires de 7 200 € TTC avec participation de 2 Conseillers ; un à l'Entrée et l'autre à la Sortie du Mandat :

- Chiffre d'Affaires sur Produit = 6 000 € HT
- C.A. Personnel Conseiller à l'Entrée du Mandat= 6 000 ÷ 2 = 3 000 € HT
- C.A. Personnel Conseiller à la Sortie du Mandat= 6 000 ÷ 2 = 3 000 € HT

Exemple 2 : vente d'un bien à usage d'habitation et/ou commercial avec participation d'un Conseiller unique (Entrée et Sortie du Mandat) pour ur montant d'honoraires de 7 200 € TTC :

- Chiffre d'Affaires sur Produit = 6 000 € HT
- Chiffre d'Affaires Personnel du Conseiller à l'Entrée et à la sortie du Mandat = 6 000 € HT

Client Transaction désigne tout signataire d'un Mandat avec le Mandant représenté par le Mandataire. Le client peut être vendeur ou bailleur mais également acquéreur ou locataire ;

Code de déontologie National désigne le Décret n° 2015-1090 du 28 août 2015 fixant les règles constituant le code de déontologie applicable aux personnes exerçant les activités de transaction et de gestion des immeubles et des fonds de commerce ;

Code de déontologie I@D désigne le code de déontologie du Groupe figurant en Annexe des présentes, applicable dans le cadre de l'activité de Conseiller et de Parrain du Mandataire, qui s'engage à le respecter ;

Coefficient Valeur désigne le coefficient de valorisation déterminé par le Groupe en considération des particularités de chaque Produit commercialisé par le Mandant. Ce Coefficient permet de calculer la Base Chiffre d'Affaires ainsi que les commissions qui en découlent. Il est plus amplement défini dans la SCMR figurant en Annexe des présentes ;

Commission sur Produits désigne le pourcentage des sommes perçues par le Mandant au titre d'une vente de Produit, rétrocédé à un Intervenant contribuant à la réalisation de ladite vente au nom et pour le compte du Mandant ;

Communicants habilités désigne tous Conseillers du Réseau ayant été officiellement autorisés à communiquer en tant que porte-parole de l'Entité locale à laquelle il est rattaché, auprès de tiers et notamment des médias et des élus locaux ;

Conseiller(s) désigne tout agent indépendant ayant signé un contrat d'Agent Commercial mandataire en transaction immobilière (ou équivalent en droit local dans les juridictions étrangères) avec une Entité I@D ;

Il est dit « **Conseiller à l'Entrée** » lorsqu'il enregistre un Mandat de vente ou de location (« **Entrée du Mandat** ») et « **Conseiller à la Sortie** » lorsqu'il assure la conclusion de la Transaction (« **Sortie du Mandat** ») ;

Contrat désigne le présent contrat d'Agent Commercial mandataire en transaction immobilière et l'ensemble de ses Annexes ;

Contrat de Licence de Marque désigne le contrat de licence de marque que le Mandataire, comme tout Conseiller, a conclu avec le Mandant concomitamment au Contrat, et figurant en Annexe ;

Contrat d'accès à l'Intranet et aux Services Associés désigne le contrat de prestation de service portant sur la fourniture au Mandataire par le

Mandant d'un accès à son Intranet ainsi que les services associés ;

Contrat Préalable désigne toute promesse de bail, promesse unilatérale de vente, promesse synallagmatique de vente (compromis), tout contrat de réservation dans le cadre de la Vente en l'état futur d'achèvement ou tout autre avant-contrat conclu dans le cadre d'une Transaction ;

E-bouquet Communication a le sens qui lui est donné dans le Contrat d'accès à l'Intranet et aux Services Associés. Il est compris notamment au sein de l'Offre Premium, et porte sur un ensemble de fonctionnalités permettant la diffusion d'annonces sur une sélection de plateformes ou portails Internet spécialisé(e)s, souscrite par le Conseiller auprès d'I@D afin de donner la meilleure visibilité qui soit au portefeuille de mandats de celui-ci ainsi qu'à la marque I@D, sur sa zone de chalandise ;

Entité(s) I@D désigne les entités du Groupe constituées en France et à l'étranger ;

Groupe ou **I@D** désigne le groupe I@D formé par la société I@D International, ainsi que toutes les sociétés portant la marque I@D, exerçant à titre principal l'activité de transaction immobilière et au capital de laquelle I@D International détient, directement ou indirectement, une participation majoritaire ;

Honoraires désigne toute somme versée par le Client Transaction au Mandant à l'issue de la réalisation de sa mission d'intermédiation dans le cadre d'une Transaction ;

Indemnité désigne toute somme perçue en lieu et place des Honoraires prévus dans le Mandat conclu entre le Mandant, représenté par le Mandataire, et le Client Transaction suite à une décision de justice ou un accord amiable formalisé par un protocole d'accord transactionnel ;

Indication d'affaires désigne l'indication transmise par un Conseiller d'un Client Transaction ou Prospect à un partenaire reconnu par I@D, générant une commission du Mandant au bénéfice du Mandataire si le partenaire parvient à contractualiser avec le Client Transaction ou Prospect. Cela comprend notamment les Indications d'affaires transmises aux courtiers et organismes financiers dans le cadre de l'obtention d'un prêt par le Client Transaction ou Prospect ainsi que celles transmises à une société de gestion locative ;

Informations confidentielles désigne les informations et données de toute nature, notamment technique, économique, financière, commerciale, comptable, les documents contractuels, le présent contrat et ses Annexes, tout plan, étude, matériel, représentations graphiques, spécifications, logiciels et programmes, quels qu'en soient la forme, le support ou le moyen, incluant, sans limitation, les communications orales, écrites ou fixées sur un support quelconque, échangées entre les Parties ;

Intervenant désigne l'un des partenaires indépendants, sous contrat avec le Mandant, pouvant participer à la réalisation d'une Transaction au nom et pour le compte du Mandant et pouvant prétendre à un droit à commissions au titre de sa participation à ladite Transaction pour laquelle le Mandant aura perçu des Honoraires ;

Intranet désigne l'espace Internet I@D sécurisé accessible par le Web à partir du site « iad-intranet.com, par le Conseiller grâce à des codes d'identification personnels et confidentiels, permettant d'accéder et d'utiliser les services mis à sa disposition par I@D au titre du Contrat d'accès à l'Intranet et aux Services Associés ;

Jour Ouvré désigne les jours habituellement travaillés dans une entreprise ou une administration française (du lundi au vendredi inclus) ;

Loi Hoguet désigne ensemble la loi 70-9 du 2 janvier 1970 et son décret d'application n°72-678 du 20 juillet 1972 ainsi que toute disposition législative ou réglementaire venant compléter ou modifier ces textes ;

Loi Informatique et Libertés désigne ensemble la loi 78-17 du 6 janvier 1978 relative à l'informatique, aux fichiers et aux libertés, refondue par la loi du 6 août 2004, et son décret d'application n°2005-1309 du 20 octobre 2005 ainsi que toute disposition législative ou réglementaire venant compléter ou modifier ces textes ;

Mandat désigne tout contrat conclu entre un Client Transaction et le Mandant, ayant pour objet de lui confier la vente ou la location d'un bien à usage d'habitation et/ou commercial propriété du Client Transaction ou contrat visant à confier au Mandant la mission de trouver un bien à acquérir ou à louer par le Client Transaction, en fonction des caractéristiques recherchées par ce dernier ;

Mission(s) a le sens qui lui est donné à l'Article 3, et notamment, la vente de tous Produits et l'obtention de tous Mandats de vente ou de location, de recherche de biens à usage d'habitation et/ou commercial à vendre ou louer ou encore de droits au bail à céder, et l'accomplissement de toutes démarches jugées utiles afin de parvenir à la réalisation de Transactions dans les conditions prévues à l'Article susvisé ;

Offre Premium désigne l'offre portant sur un ensemble de Services et fonctionnalités objets du Contrat d'accès à l'Intranet et aux Services Associés ;

Parrain (en particulier parrain du Mandataire) désigne tout Conseiller qui, souhaitant développer son propre réseau, entreprend de satisfaire aux Conditions de Parrainage ;

Premier Cercle désigne l'organe interne, composé de Conseillers choisis, et ayant pour but de gérer les éventuels différents entre les Conseillers du Réseau, essentiellement par la médiation et, le cas échéant, de se réunir sous la forme d'Assemblées d'Ethique afin de se prononcer sur la solution préservant au mieux les intérêts de charque partie et du Réseau ;

Programme d'Accompagnement Initial désigne la formation proposée à tout Conseiller par son Parrain afin de l'accompagner dans son début d'activité et de le former aux premières actions en lien avec ses Missions, dans le respect de la réglementation en vigueur ;

Produits désigne tous biens ou services proposés par le Mandant notamment les prestations de services liées à la location, l'acquisition et/ou à la vente d'un bien à usage d'habitation et/ou commercial ainsi que les Indications d'affaires ;

Prospect désigne tout acquéreur ou locataire potentiel non lié contractuellement au Mandant (absence de Mandat conclu) ;

Rédacteur Habilité désigne toute personne habilitée à rédiger un acte dans le cadre d'une Transaction. Il s'agit obligatoirement d'un notaire, et éventuellement d'un avocat, dans le cadre d'une vente. Il peut éventuellement s'agir d'un confrère détenteur de la carte professionnelle Transaction sur immeubles et fonds de commerce dans le cadre de la rédaction d'un contrat de location et/ou des états des lieux. Il ne peut en aucun cas s'agir d'un Conseiller ;

Réseau désigne l'ensemble de tous les Conseillers et Apporteurs d'affaires ayant conclu un contrat avec une Entité I@D ;

SCMR désigne la Stratégie Commerciale & Marketing de Rémunération définissant les principes généraux de commissionnement et de Qualification mis en place par le Groupe et jointe en Annexe ;

Transaction désigne toute transaction immobilière dont le Mandat a été confié au Mandant et à laquelle peut participer le Mandataire, en tant que représentant du Mandant en application du présent Contrat, et notamment la vente et la location de biens à usage d'habitation et/ou commercial, la cession de droit au bail, la vente en état futur d'achèvement, la conclusion du contrat de construction de maisons individuelles (CCMI), la vente de bureaux et locaux commerciaux à l'exception de fonds de commerce ou d'industrie.

Transaction Actée-Payée désigne toute Transaction au titre de laquelle le Mandant a perçu le règlement des Honoraires prévus au Mandat et ayant été formalisée par la signature d'un contrat de vente définitif reçu en la forme authentique, ou d'un contrat de location rédigé par un Rédacteur Habilité ;

Transaction Validée Siège désigne toute Transaction en cours,c'est-à-dire, faisant l'objet d'un Contrat Préalable inscrit sur le registre des transactions du Mandant et validée par ce dernier.

2. OBJET DU CONTRAT

Le présent Contrat est conclu dans le cadre des dispositions des articlesL.134-1 à L.134-17 du Code de commerce. Il a pour objet la représentation du Mandant par le Mandataire auprès de la clientèle et auprès d'éventuelles partenaires commerciaux pour la recherche de vendeurs, d'acquéreurs, de preneurs ou de bailleurs, de biens immobiliers ou tous biens à usage d'habitation et/ou commercial, à vendre ou à louer, à l'exception de fonds de commerce ou d'industrie, ou de droit au bail. Le Mandataire n'est pas habilité à représenter le Mandant pour quelques autres missions que celles décrites à l'Article 3 ci-après.

Cette représentation est confiée au Mandataire qui l'accepte dans les conditionsci-après exposées.

Le présent Contrat annule et remplace tout contrat qui aurait pu être conclu précédemment entre les Parties.

Les documents contractuels sont, par rang de priorité décroissante, à l'exclusion de tous autres documents :

- le présent Contrat et ses éventuels avenants ;

- les Annexes au présent Contrat ;

En cas de discordance entre des documents de rang différent, il est expressément convenu entre les Parties que les dispositions contenues dans le document de rang supérieur prévaudront. En cas de discordance entre les termes des documents de même rang, les derniers documents en date prévaudront sur les autres.

3. MISSIONS CONFIEES AU MANDATAIRE

3.1 Par les présentes, conformément aux droits et obligations résultant pour lui des dispositions de la Loi Hoguet, et en particulier dans les conditions prévues à l'article 4 de la loi 70-90 du 2 janvier 1970, ainsi que toute disposition législative ou réglementaire venant compléter ou modifier cet article, le Mandataire s'efforcera d'obtenir de ses Prospects tous Mandats de vente ou de location, de recherche de biens immobiliers à vendre ou louer, à l'exception de fonds de commerce ou d'industrie, ou encore de droits au bail à céder, afin de parvenir à la réalisation de Transactions (les Missions).

Pour ce faire, le Conseiller devra notamment :

- présenter les offres de vente, de cession ou de location aux acquéreurs ou locataires éventuels ;
- transmettre toute Indication d'affaires à des partenaires agréés par le Mandant ;
- susciter les offres d'achat de Prospects et acquéreurs et participer à la Transaction jusqu'à sa conclusion définitive (Transaction Actée-Payée) mais sans toutefois être autorisé à rédiger, faire signer ou signer lui-même un Contrat Préalable ou tout autre acte juridique en lien avec la réalisation de la Transaction conformément à l'Article 5.1 du Contrat ci-après ;
- accomplir toutes démarches qu'il jugera utiles pour la réalisation de Transactions et notamment prospection, diffusion des annonces commerciales relatives à la Transaction envisagée, réalisation de visites, rendez-vous avec les Prospects et Clients Transaction, conseils, *etc.*

3.2 Il est précisé que le Mandataire, en tant que Conseiller, a pour unique attribution aux termes du Contrat de représenter le Mandant dans le cadre de son activité d'agent immobilier. Cette activité ne constitue pas une délégation des Mandats conclus avec les Clients Transaction dont est titulaire le Mandant dans le cadre de son activité règlementée d'intermédiaire en transactions immobilières, les Mandats demeurant la propriété exclusive du Mandant.

3.3 Le Mandataire exercera ces Missions sans aucun lien de subordination et dans la position d'Agent Commercial indépendant conformément aux dispositions des articles L. 134-1 et suivants du Code de commerce. En conséquence, le Mandataire ne

saurait en aucun cas relever des dispositions des articles L. 7313-1 et suivants du Code du Travail ni être soumis aux diverses obligations résultant de ce texte. De convention expresse, le présent contrat ne constitue ni une association, ni une franchise, ni un contrat de travail entre les Parties.

4. CONDITIONS D'EXERCICE DES MISSIONS

4.1 Conditions générales d'exercice

Le Mandataire exercera ses Missions dans les conditions exposées au Contrat et le respectnotamment des dispositions de la loi ENL 2006-872 du 13 juillet 2006 et de la Loi Hoguet.

De manière générale, le Mandataire s'engage à entreprendre de manière diligente toutes les démarches nécessaires à la réalisation de ses Missions. Le Mandataire s'engage ainsi à exécuter, avec bonne foi, compétence et professionnalisme, les Missions stipulées au Contrat, ainsi que de manière plus générale, tous les services et missions que le Mandant est en droit d'attendre du Mandataire dans le cadre du Contrat, en y apportant tout le savoir-faire, le soin et la diligence nécessaires, de manière à fournir une prestation conforme aux usages professionnels et à toute réglementation applicable.

Le Mandataire reconnaît avoir reçu communication de la part du Mandant de tous les documents etinformations nécessaires à la parfaite exécution du Contrat.

Le Mandataire ne pourra porter tort ou préjudice au Mandant, ni au code de Déontologie National,ni au Code de Déontologie I@D que le Groupe a formalisé par écrit et joint en Annexe des présentes dans toutesles activités où il sera amené à représenter le Mandant ou toute autre Entité I@D. Cet engagement est valablependant toute la durée du Contrat ainsi qu'après sa rupture, au titre de son activité de Conseiller ou de Parrain.

4.2 Attestation de collaborateur

(a) Le Mandataire devra être titulaire d'une attestation d'habilitation dite « Attestation de Collaborateur » délivrée par l'autorité administrative territorialement compétente conformément à la Loi Hoguet et à son décret d'application. Le Mandant s'oblige à en faire la demande dès que le Mandataire aura rapporté la preuve de son inscription en tant qu'Agent Commercial dans les conditions prévues à l'Article 4.3 ci-après.

(b) Il est précisé que le Mandataire ne pourra commencer à exercer les Missions préalablement à l'obtention de cette attestation. En cas, soit de refus de délivrance, soit de retrait de celle-ci par l'autorité administrative territorialement compétente, le Contrat sera respectivement caduc ou résilié dans les conditions prévues aux articles 9.2 et 9.4 du présent Contrat.

(c) Le Mandataire s'engage à présenter systématiquement cette attestation d'habilitation ainsi que tous documents règlementaires à chaque Prospect qu'il rencontrera pour la première fois et à tout moment sur demande des Clients Transaction.

Le Mandataire règle, lors de la remise du dossier d'agrément et au plus tard au moment de la signature des présentes, le montant de la redevance due au titre de la demande initiale d'attestation de collaborateur. Cette participation est identique dans son principe et son montant pour chaque Mandataire.

En vue du renouvellement triennal de ladite attestation, il accepte de régler, une participation forfaitaire mensuelle aux frais et coûts mutualisés d'habilitation professionnelle des agents mandataires, comprenant la rémunération due à l'autorité administrative territorialement compétente pour la délivrance des attestations d'habilitation (coûts de renouvellement périodique des attestations, hors modifications) ainsi que les frais de gestion des dossiers.

Cette participation forfaitaire est acquise par le Mandant au fur et à mesure des versements et ne fera l'objet d'aucun remboursement ultérieur du Mandataire.

4.3 Inscription au Registre Spécial des Agents Commerciaux

Le Mandataire s'engage à s'inscrire au Registre Spécial des Agents Commerciaux au greffe dutribunal de commerce dont il dépend dès la signature du présent Contrat, et à communiquer au Mandant son numéro d'immatriculation à ce registre sitôt cette formalité accomplie et au plus tard dans un délai de huit (8) mois à compter de la date d'entrée en vigueur des présentes. Il est précisé que le Mandataire ne pourra commencer à exercer les Missions préalablement à cette inscription. En cas de non-respect de ces engagements, le Contrat sera caduc dans les conditions prévues à l'Article 9.4 ci-après.

4.4 Autonomie du Mandataire dans l'organisation de son activité

(a) En sa qualité d'Agent Commercial, le Mandataire jouit de la plus grande indépendance dans l'organisation de son activité. Il prospecte à sa convenance la clientèle, effectue ses tournées comme bon lui semble et au moment où il le juge opportun, s'absente, prend des vacances et du temps libre à son gré. Il ne lui est donné aucune instruction ni aucun ordre. Il n'est soumis à aucun rapport périodique.

(b) Le Mandataire pourra collaborer avec d'autres agences immobilières et devra dans ce cas fournir au Mandant une délégation de mandat ou un contrat de collaboration inter-agence en application des dispositions de la Loi Hoguet car nul ne peut présenter un bien à la vente ou à la location sans mandat ou délégation de mandat préalable. Il est précisé que le nom du Mandant devra figurer dans tous les Contrats Préalables et/ou tous autres actes en lienavec la Transaction concernée, et que les Honoraires versés par le Client Transaction, ou éventuellement par le confrère titulaire du Mandat dans le cadre d'une

délégation de Mandat ou d'une collaboration inter-agence, devront obligatoirement être versés sur le compte du Mandant.

(c) Le Mandataire ne pourra ni prétendre, ni exiger, aucun bureau dans les locaux ou succursales du Mandant.

(d) Il exercera son activité en totale indépendance, à son rythme et sans aucun lien de subordination à l'égard du Mandant.

(e) Le Conseiller devra tout mettre en œuvre afin de respecter les obligations légales qui lui incombent au titre de son activité d'agent commercial mandataire en transaction immobilière. De ce fait, et dans l'hypothèse où il ne souscrirait pas à l'Offre Premium ou à l'option « e - bouquet communication » prévue dans le Contrat d'Accès à l'Intranet et aux Services Associés, il devra procéder notamment à la publicité des annonces dans le strict respect de la législation en vigueur et à ses propres frais.

(f) De la même manière, s'il ne souscrit pas aux Outils, il devra se procurer à ses propres moyen, tous les documents, imprimés, formulaires, ou documentations commerciales (liste non exhaustive) à jour des derniers textes de loi en vigueur et devra également se rapprocher d'I@D France par écrit afin d'obtenir le numéro du registre des mandats électronique préalablement à la signature de chaque mandat par un Client. A défaut de respecter toutes ces obligations, le Conseiller est informé qu'I@DFrance ne pourra enregistrer ou valider des documents qui ne répondraient pas aux impératifs légaux.

4.5 Frais, impôts et taxes

(a) D'une façon générale, le Mandataire supporte l'ensemble des frais, coûts, impôts et taxes occasionnés par sa prospection et son activité au titre du Contrat, et prend en charge son secrétariat. Les obligations lui incombant à ce titre sont rappelées à l'Article 5.4 ci-dessous.

(b) Il est expressément rappelé que conformément à la Loi Hoguet, l'habilitation délivrée par le Mandant n'autorise pas le Mandataire à employer du personnel commercial ou à contracter avec des sous- traitant, « sous-agents » dans le cadre du présent Contrat. Cependant il peutemployer conformément à la législation en vigueur d'autres types de personnel, tels que par exemple un(e) secrétaire, un(e) assistant(e) administratif(ve), un chauffeur, une aide-ménagère, etc. Il s'engage dans ce cas à régler leurs salaires et à respecter les articles L3243-1, L3243-2, L3243-4 et L1221-10, L1221-13, L1221-15 du Code du travail.

Ce personnel ne pourra en aucun cas se prévaloir d'une quelconque appartenance au Groupe I@D, quine se substituera pas au Conseiller défaillant qui ne rémunérerait pas ses salariés ou ne règlerait pas les cotisations et organismes sociaux et fiscaux.

(c) Le Mandataire s'engage en outre, en sa qualité d'Agent Commercial indépendant, à ne pas déclarer le produit de ses commissions résultant du présent Contrat au titre des traitements et salaires, mais dans la rubrique fiscale appropriée.

4.6 Moyens et outils de communication

(a) Pour respecter la législation propre aux professions immobilières, sur toute sa communication officielle (carte de visite, papier à lettre, tampon, etc …), le Mandataire devra impérativement mentionner son nom, son numéro d'inscription au Registre Spécial des Agents Commerciaux (RSAC), sa qualité d'Agent Commercial Mandataire et les références de l'assurance RCP individuelle qu'il aura spécialement souscrite dans le cadre de l'exercice de son activité (nom de la compagnie d'assurance, adresse et numéro de contrat).

(b) Il devra indissociablement mentionner aussi les mentions figurant au préambule du présent Contrat, à savoir : le nom du Mandant, le numéro de carte professionnelle du Mandant, l'adresse de correspondance du Mandant , les références de l'assurance RCP du Mandant (nom de la compagnie d'assurance, adresse, numéro du contrat d'assurance indiqués sur la première page du présent Contrat) et les coordonnées du garant du Mandant qui est la compagnie régie par le code des assurances dont le nom, l'adresse et le numéro de contrat sont également mentionnés sur la première page du présent Contrat, ainsi que le montant de la garantie financière tel que mentionné à la première page du présent Contrat en précisant bien la notion de « *sans manipulations ou perceptions de fonds*».

(c) Le Mandataire s'engage à n'utiliser aucun prospectus, moyen publicitaire, carte de visite, papier àen-tête, qui n'ait pas été préalablement approuvé par écrit par le Mandant, ceci afin de vérifier la conformité des divers documents à la règlementation applicable et notamment régissant la profession d'agent immobilier tel que précisé ci-dessus. Le Mandant a préalablement approuvé les éléments du kit de démarrage commandé dans les conditions prévues à l'article 4.8.

Le Mandataire devra communiquer au Mandant le numéro de téléphone utilisé dans le cadre de sonactivité de Conseiller et mentionner ledit numéro sur toutes ses publicités et outils de communication suivi de : www.iadfrance.fr.

Il communiquera seulement par le biais de ce numéro de téléphone avec les Clients et devra ouvriret utiliser une adresse électronique (e- mail) incluant : prénom.nom@iadfrance.fr et pour les prénoms composés : jean-luc.nom@iadfrance.fr, pour l'usage du service de Webmail dans les conditions prévues à l'article 4.7.

A défaut de faire apparaître sur les supports commerciaux, les mentions obligatoires, le Mandataire devra répondre lui-même de ses manquements, étant précisé que le Mandant, dans le cas où sa responsabilité viendrait à être recherchée par les autorités administratives et/ou judiciaires compétentes, se réserve le droit de mettre en cause à son tour la responsabilité du Mandataire, sans que les stipulations de l'article 17.3 « Conciliation obligatoire et préalable », ou de l'article 56 du code de procédure civile pour des motifs tenant à l'urgence ou la matière considérée, ne trouvent à s'appliquer.

Le Mandataire s'engage à faire figurer sur les sites internet sur lesquels il représente I@DFrance et notamment le site www.iadfrance.com et l'Intranet ainsi que tout autre support de communication ou de gestion de son choix, le numéro utilisé pour son activité, ses nom et prénom, son adresse de messagerie électronique professionnelle (e-mail), sa photographie, ainsi que ses coordonnées professionnelles, ses aptitudes et langues maîtrisées, ainsi que l'adresse de son mini site web. Le mandataire autorise de la même manière le Mandant à faire figurer ces informations et notamment sa photographie dans l'annuaire se trouvant dans l'Intranet du Mandant ainsi que sur les sites internet sur lesquels le Mandataire représente I@D France.

4.7 Service de messagerie électronique -Webmail

Le Mandataire bénéficie d'un service de messagerie électronique ou webmail personnel en renseignant ses identifiants et son mot de passe. Ce service de messagerie inclut un espace de stockage, un gestionnaire d'informations personnelles (contacts, calendriers), et une solution webmail permettant d'émettre, de consulter et de manipuler les courriers électroniques directement sur le Web depuis n'importe quel appareil possédant un navigateur. Le prix de ce service est indiqué dans la « Grille tarifaire » consultable sur l'Intranet, ou le cas échéant, mis à disposition du Mandataire par voie électronique, par lien hypertexte et/ou par email.

4.8 Kit de démarrage

(a) Le Mandant protège son identité, sa notoriété et son image de marque, de façon homogène sur l'ensemble de son Réseau. Dans ce cadre, le Mandataire doit comme tout Conseiller, commander un Kit de démarrage (ensemble d'outils de communication, tels que des cartes de visite, flyers de présentation, pochettes et panneaux) auprès d'un ou plusieurs prestataires référencé(s) par le Mandant.

(b) Il appartient au Mandataire de se rapprocher directement du ou des prestataire(s)référencé(s) par le Mandant, à l'aide des bons de commandes mis à sa disposition par ce dernier, et de retourner au Mandant une copie du bon de commande complété et signé, au plus tard dans les deux (2) mois à compter de la signature du présent Contrat. La signature de ce document, et/ou la signature des présentes, valent attestation sur l'honneur de la commande, auprès d'un partenaire désigné, du kit de démarrage choisit par le Mandataire. La fourniture du document susvisé est une condition de la prise d'effet du Contrat dans les conditions prévues en son article 9.2.

(c) Le Mandant a une activité indépendante de ses partenaires et ne garantit aucun des produits et services qu'ils fournissent, acquis où souscrits par le Mandataire auprès d'eux à ses seuls risques, avant comme après la signature du présent Contrat, et renonce expressément à tout recours ou réclamation contre le Mandant, lié à l'acquisition du kit de démarrage, sans préjudice de sa faculté de porter toute réclamation ou action contre le partenaire.

4.9 Droit de suite et cession de portefeuille

(a) Le Mandataire ne pourra se prévaloir d'aucun droit de suite sur les Mandats qu'il aura signé en tant que représentant du Mandant. Seules les commissions sur les Transactions Actées-Payées réalisées par son intermédiaire lui seront versées dans les conditions détaillées à l'Article 7 ci-après.

(b) Le Mandataire pourra céder son portefeuille de Clients Transaction et Prospects uniquement à une personne physique ayant signé un contrat d'Agent Commercial mandataire en transaction immobilière avec le Mandant, capable et compétente, et en mesure de respecter les clauses dudit contrat. Il devra au préalable notifier par lettre recommandée avec avis de réception au Mandant cette cession avec indication du prix de vente du portefeuille et les noms, adresse, coordonnées et numéro d'identifiant I@D du Conseiller se portant acquéreur.

(c) Le Mandant, disposant d'un droit de préemption sur l'acquisition d'un tel portefeuille, pourra l'exercer dans un délai d'un (1) mois à compter de la réception des conditions de la cession projetée. Si le Mandant exerce son droit de préemption, la cession sera réalisée dans le mois suivant la réception de la réponse par le Mandataire. A défaut ou en cas de non-exercice du droit de préemption, le Mandataire sera libre de céder son portefeuille au Conseiller acquéreur visé dans la notification adressée au Mandant.

4.10 Application du barème d'honoraires

Dans le respect de la législation et de la réglementation applicable, le Mandataire veiller à appliquer effectivement les prix affichés et s'engage en conséquence à respecter le barème pour lequel il a opté suivant les modalités définies par le Mandant et qu'il a communiqué à ce dernier, faute de quoi, il s'expose à d'éventuelles poursuites judiciaires des Clients et Prospects et/ou sanctions administratives des organismes compétents.

A défaut de respecter son barème ou les règles de publicité des tarifs, le Mandataire est informé que le Mandant pourra, en cas d'illicéité de la Transaction, restituer les fonds à celui dont il les a perçus et demander réparation de son préjudice au Mandataire.

4.11 Contrats de Licence de Marque et contrat d'accès à l'Intranet et aux Services Associés Le Mandataire signe concomitamment aux présentes :

- un Contrat de Licence de Marque figurant en Annexe ;
- un Contrat d'accès à l'Intranet et aux Services Associés (divisible du présent Contrat) ,

dont il s'engage à respecter les termes.

En particulier, le Mandataire souscrit au E-bouquet de Communication, ainsi qu'à la licence d'utilisation du logiciel de transaction immobilière I@D, et à l'Intranet dans les conditions prévues au Contrat d'accès à l'Intranet et aux Services Associés. En contrepartie de la fourniture par le Mandant de ces services et outils, le Mandataire réglera une cotisation mensuelle au Mandant sur factures telle que plus amplement décrite dans le Contrat d'accès à l'Intranet et aux Services Associés.

4.12 Activités à l'étranger – Contrat d'agent local et mandat de facturation et recouvrement

Le Mandataire pourra exercer ses activités de Conseiller à l'étranger, uniquement à la Sortie du Mandat et dans les pays où le Groupe est implanté. Il perçoit à ce titre des commissions dans les conditions prévues à l'Article 7 ci-après, sous réserve du respect de la réglementation applicable.

Pour ce faire, le Mandataire accepte le mandat de facturation et de recouvrement figurant en Annexe.

Il est expressément convenu qu'en cas de résiliation du mandat de facturation susvisé, le Mandataire ne pourra plus exercer ses activités de Conseiller à l'étranger dans les pays où le Groupe est implanté, ni percevoir les commissions prévues à l'Article 7 du présent Contrat.

5. OBLIGATIONS DU MANDATAIRE

5.1 Interdiction légale de détention de fonds et rédaction d'actes

(a) En application de l'article 4 de la loi du 2 janvier 1970, le Mandataire a l'interdiction de recevoir ou détenir des sommes d'argent, des biens, des effets, des chèques, des valeurs ou d'en disposer. En conséquence le Mandataire n'est pas habilité à établir de facture de commissions ou d'Honoraires à l'attention des Clients ou Prospects ni en son nom ni en celui du Mandant. La violation par le Mandataire de cette interdiction entraine de plein droit la résiliation du présent contrat sans préavis ni indemnités, dans les conditions prévues à l'Article 9.4.2 et sans préjudice de poursuites civiles ou pénales par le Mandant à l'encontre du Mandataire et de tous dommages-intérêt.

(b) Il ne pourra pas donner de consultation juridique ou rédiger des actes sous-seing privé à l'exception des Mandats qui doivent être conclus au profit du Mandant conformément aux matrices de mandats régulièrement mises à jour et tenues à sa disposition sur le site Intranet du Mandant.

A ce titre le Mandataire s'engage à vérifier, régulièrement et préalablement à la signature par le Client Transaction de tout Mandat, avenant, bon de visite, ou tout autre document juridique pour lesquels le Mandataire met à sa disposition un modèle ou matrice, qu'il utilise bien la dernière version du document qu'il s'apprête à faire signer audit Client Transaction.

Il s'engage de ce fait à ne pas conserver de copies des modèles ou matrices, lesquelles pourraient être totalement caduques voire incompatibles avec les textes de lois en vigueur.

Si tel était le cas, le Mandataire assumerait l'intégralité des conséquences de ses actes et tiendrait indemne tant le Mandant que le Groupe I@D.

Le Mandataire s'engage à ne pas rédiger de compromis de vente, d'état des lieux, de contrat de location ou tous autres actes sous-seing privé relatifs à une Transaction donnée, sans avoir recours à un Rédacteur Habilité à rédiger ces actes, et à ne pas communiquer une quelconque matrice de nature à permettre aux parties de s'engager par elles-mêmes.

(c) Tout Contrat Préalable ainsi que tout acte définitif de vente devra impérativement mentionner l'intervention du Mandant et préciser le montant des Honoraires lui revenant ainsi que la personne qui en est redevable.

(d) Un original du Contrat Préalable et de ses annexes, ainsi qu'une fiche complète de renseignements seront transmis sans délai au siège, et en tous cas sous 48h après signature dudit Contrat Préalable, et précisera le nom des parties, l'adresse du bien, le prix, le montant des Honoraires dus au Mandant, et le nom du notaire ou rédacteur d'acte chargé de la Transaction. Dans le cadre d'une délégation de Mandat ou d'une collaboration inter-agence, la facture d'honoraires d'agence ou la reconnaissance d'honoraires signée par le débiteur sera également annexée à la fiche de renseignements. Dans tous les cas le Mandataire (ou à défaut son Parrain) devra être présent le jour de la régularisation du Contrat Préalable ainsi que de l'acte authentique de vente ou, s'il s'agit d'une location, de l'acte sous- seing privé relatif à la location réalisée et rédigé par un Rédacteur Habilité, afin, d'une part, de représenter le Mandant et, d'autre part, d'assister les parties.

5.2 Communication de la documentation de Transaction au Mandant

(a) Tous les biens immobiliers pris à la vente ou à la location et proposés sur Internet ou sur tous supports publicitaires devront avoir donné lieu au préalable à la conclusion d'un Mandat de vente/location (le Mandat au sens du présent article comprend aussi les délégations de Mandats et les Mandats modifiés par avenant) dûment numéroté et enregistré sur le registre des mandats détenu par le Mandant, titulaire de la carte professionnelle.

(b) Afin de permettre leur enregistrement, tous les Mandats conclus par le Mandataire devront immédiatement être saisis sur l'Intranet dans le registre des Mandats électronique ainsi que sur le logiciel de transaction & de gestion des biens accessible via l'Intranet.

(c) Tout Mandat doit être signé par le Mandataire et par le Client Transaction en deux (2) exemplaires originaux, un pour le Mandant et un pour le Client Transaction.

(d) Dès la signature du Mandat par le Client Transaction, le Mandataire lui remet immédiatement son exemplaire original.

Le second exemplaire original devra parvenir au siège d'I@D France à l'adresse figurant en première page des présentes, au plus tard dans les quarante-huit (48) heures suivant la signature du Mandat, par lettre recommandée avec avis de réception ou remise contre décharge, étant précisé qu'en surplus, le Mandataire adresse à I@D France sans délai par email une copie (au format pdf) de l'exemplaire qui lui est destiné.

(e) Le Mandataire devra **impérativement,** et avant remise au Client Transaction et au Mandant, **reporter sur les deux exemplaires**

originaux du Mandat le numéro d'inscription du registre des mandats I@D France, et **conserver une copie de chaque exemplaire.**

(f) La fourniture immédiate et conforme du Mandat ou de l'avenant à la fois au Client Transaction et au Mandant conditionne le paiement du droit à commission du Mandataire par le Mandant, dans la mesure où elle justifie le règlement de ce droit en cas de réclamation de quelque nature que ce soit et notamment de la part de tiers. En cas d'absence de fourniture du Mandat ou de l'avenant dans les conditions et délais susvisés ou en cas de fourniture incomplète ou non conforme, portés à la connaissance du Mandant, ce dernier pourra le cas échéant, adresser au Mandataire une notification assortie d'un délai pour régulariser la situation et fournir un Mandat ou un avenant conforme, et à défaut de délai indiqué, au plus tard dans les cinq (5) jours à compter de la réception de la notification par le Mandataire.

(g) En tout état de cause, y compris lorsqu'un délai pour régulariser la situation a été accordé au Mandataire, le Mandant pourra décider à sa seule discrétion, que cette régularisation soit intervenue dans le délai susvisé ou non, que le droit à commission du Mandataire pour la Transaction concernée est considéré comme définitivement caduc, et restituer les fonds à celui dont il les a versés, dans le cadre de la Transaction concernée.

(h) Il est précisé qu'en cas de baisse de prix par rapport à celui prévu dans le Mandat, le Mandataire fera régulariser par le Client Transaction vendeur un avenant au Mandat faisant état de ladite baisse, laquelle devra impérativement respecter le barème d'honoraires, et ce avant la signature du Contrat Préalable de vente.

(i) Une copie de tout document signé dans le cadre d'une Transaction (notamment et non limitativement, Contrat Préalable, reconnaissance d'Honoraires signée par le Client Transaction, Indication d'affaires etc.) devra parvenir au siège du Mandant dans la journée de sa signature par e- mail et sera expédié en original par lettre recommandée avec accusé de réception au plus tard dans les 48 heures.

(j) De manière générale, le Mandataire s'engage, pour le bon déroulé des relations contractuelles, à répondre dans un délai de cinq (5) Jours Ouvrés, à toute demande ou sollicitation en lien avec l'exécution du présent Contrat émanant du service juridique ou du service client du Mandant.

5.3 Respect des tarifs

Le Mandataire pourra être amené à commercialiser tous Produits référencés par le Groupe au nom et pour le compte du Mandant. Il s'engage d'une part à respecter les tarifs en vigueur qui lui seront communiqués, le cas échéant, par le Mandant et d'autre part à respecter strictement les articles L. 221-18 et suivants du Code de la consommation, et en particulier, l'usage d'un bon de commande éventuels ou d'un contrat conforme à ces dispositions qui sera indissociable du produit ou du service ainsi vendu.

5.4 Inscription, règlements auprès des organismes sociaux, fiscaux et assurance professionnelle

(a) Le Mandataire devra fournir l'ensemble des documents nécessaire à la réalisation de son « Dossier d'agrément », au plus tard dans les huit (8) mois à compter de la signature du présent contrat.

(b) En cas de modification de sa situation (RCP, RSAC, K-bis, modification sur le bulletin n°2 du casier judiciaire etc.) telle qu'établie par ces documents, il devra en informer sans délai le Mandant et lui transmettre les documents concernés à jour dans les délais les plus brefs. De la même façon, le Mandataire informera sans délai le Mandant de tout évènement porté à sa connaissance qui serait susceptible d'avoir un impact sur son casier judiciaire.

(c) Le Mandataire fait sa propre affaire de son inscription aux différentes caisses sociales (Urssaf, allocations familiales, retraite, vieillesse, assurance maladie, etc.) et auprès des autorités fiscales compétentes. Il s'engage à souscrire à une assurance Responsabilité Civile Professionnelle - R.C.P et à être inscrit au Registre Spécial des Agents Commerciaux (RSAC), et à en justifier dans les conditions prévues au présent article. Il s'oblige notamment à s'immatriculer à la TVA dans son état de résidence et à justifier sans délai de son immatriculation ou de tout motif d'exemption ou d'exonération quelconque qui lui serait applicable.

(d) Le Mandataire fera son affaire personnelle de toutes charges fiscales et sociales lui incombant au titre de son activité d'Agent Commercial indépendant, mandataire en immobilier. Les cotisations sociales et taxes que le Mandataire doit acquitter et dont il est seul redevable sont directement issues des commissions versées par le Mandant et fonction des résultats de son activité commerciale personnelle.

(e) Le Mandataire s'engage à honorer sans délais les cotisations sociales, taxes diverses et autres qui se présenteront à lui et qu'il doit régulièrement acquitter (au mois et/ou au trimestre).

(f) Le Mandataire devra obligatoirement fournir au Mandant, chaque année et sur demande de ce dernier, une attestation démontrant sa couverture par une assurance Responsabilité Civile Professionnelle comme prévu à l'Article 6 ainsi qu'une attestation d'inscription au Registre Spécial des Agents Commerciaux (RSAC).

(g) La non fourniture des attestations sus mentionnées ne permet pas au Mandataire de poursuivre l'exécution du présent contrat et Missions qui lui sont confiées par le Mandant, à compter de leur demande par le Mandant jusqu'à leur fourniture effective. Celle-ci doit donc intervenir dans un délai bref et raisonnable permettant d'assurer la continuité de son activité inhérente à l'exercice de ses missions, au plus tard, dans le délai qui pourrait lui être imparti par le Mandant à cet effet. Il appartient à cet égard au Mandataire d'informer le Mandant de toute difficulté rencontrée dans la fourniture de ces informations, en particulier des difficultés administratives liées à leur obtention ou renouvellement. L'absence de fourniture des attestations

dans les conditions susvisées est une cause de rupture du présent Contrat de plein droit sans préavis ni indemnité dans les conditions prévues à l'article 9.4.2 du présent Contrat.

(h) Par ailleurs, à défaut de fourniture par le Mandataire de ces attestations, le Mandant pourra refuser d'exécuter ses propres obligations au titre du présent contrat, notamment, en s'abstenant de concourir à l'achèvement de Transactions initiées par le Mandataire, y compris de percevoir des Honoraires ou reverser des Commissions au Mandataire au titre des Transactions concernées, jusqu'à la communication des attestations conformes.

5.5 Ouverture d'un bureau sans réception de clientèle

(a) En application de la Loi Hoguet (Art4-3°), le Mandataire ne pourra en aucun cas ouvrir un bureau pour recevoir la clientèle ni apposer de plaques, pancartes ou annonces publicitaires en façade de son domicile ou en façade (ou vitrine) d'un pôle de formation. Le présent Contrat ne l'autorisant pas à exploiter une agence ou un établissement secondaire tel que défini à l'article 8 du décret du 20 juillet 1972.

(b) Le Mandataire s'engage à solliciter, préalablement à l'ouverture d'un bureau sans réception de clientèle, le Mandant en vue de recueillir ses préconisations relativement à la législation applicable et au Contrat de Licence de Marque.

(c) En cas d'ouverture d'un bureau sans réception de clientèle, le Mandataire fera son affaire personnelle de l'exploitation de cet espace sans aucun recours possible contre le Mandant.

5.6 Ouverture d'un pôle de formation

(a) Le Mandataire peut ouvrir un ou plusieurs pôles de formation destiné(s) aux Conseillers, sans réception de clientèle, sous réserve de l'accord préalable de l'Entité Locale à qui sera soumis un projet conforme à la législation applicable et à la Charte du Pôle de Formation I@D.

(b) En cas d'ouverture d'un pôle de formation, le Mandataire fera son affaire personnelle de l'exploitation de cet espace sans aucun recours possible contre I@D, de la part du Mandataire ou de ceux à qui il propose des services de formation, ce dont le Mandataire garantit I@D.

(c) Seuls des Formateurs Habilités du réseau I@D peuvent dispenser des formations dans ledit espace. Le Mandataire qui ne serait pas lui-même Formateur Habilité, ne peut pas dispenser de formation.

5.7 Respect des Clients et autres intervenants

(a) Le Mandataire réalisera des Transactions et prestations de conseil associées, notamment des Indications d'affaires, sans forcer la décision du Prospect et/ou Client Transaction, et d'une manière générale s'interdira toutes pratiques commerciales trompeuses et/ou agressives visées aux articles L. 132-1 et suivants du Code de la consommation. Tout abus constaté aux fins de réaliser des ventes sera susceptible de conduire à la résiliation du Contrat dans les conditions prévues à l'Article 9.4. ci-après.

(b) Il s'engage en outre à ne recevoir aucun paiement ni aucune rémunération sous quelque forme que ce soit de la part de la clientèle ou de quiconque.

(c) Le Mandataire s'engage à ne pas abuser des Prospects, Clients Transaction, Apporteurs d'affaires ou autres Conseillers. A cet effet, il s'engage à ne pas laisser entendre que les revenus des Apporteurs d'affaires ou Conseillers du Réseau sont garantis ou obtenus sans effort. Le Mandataire s'engage à ne pas faire de promesse de gains illusoires et à ne pas présenter le développement du Réseau et les revenus qui en découlent comme une simple progression géométrique des effectifs.

5.8 Conflit d'intérêts

(a) Le Mandataire qui envisage d'acquérir ou de louer, ou de faire acquérir ou louer par un proche ou une entité quelconque dans laquelle il détiendrait une participation, un bien pour lequel un mandat de vente ou de location lui a été confié, en aura la possibilité à condition d'avoir informé le(s) Client(s) Transaction de son projet

Le Mandataire pourra pareillement vendre ou mettre en location un bien qui lui appartient en totalité ou partie à condition d'informer l'acquéreur ou le locataire de sa qualité d'agent commercial mandataire en immobilier représentant du Mandant.

De convention expresse, les Parties ont donc convenues d'appliquer à la location les mêmes dispositions légales notamment le décret n° 2015-1090 du 28 août 2015 et ses modifications passées et à venir, en matière de conflit d'intérêts dans le cadre d'une intermédiation.

Dans les deux casci-dessus, le Mandataire s'engage à ne pas accepter d'évaluer le bien dans lequel un de ses proches ou lui-même possède(nt) ou envisage(nt) d'acquérir, directement ou indirectement, des intérêts, sauf à en faire état dans l'avis de valeur qu'il remettra au(x) Client(s) Transaction ou Prospect(s).

(b) Le Mandant, afin de vérifier que le Mandataire a bien respecté cette obligation, pourra être amené à lui demander de lui communiquer ledit avis de valeur ainsi qu'une preuve écrite démontrant qu'il a bien informé le Client(s) Transaction(s) de son projet d'acquisition et/ou de sa qualité de vendeur et de professionnel de la transaction de biens immobiliers.

(c) A défaut de fourniture par le Mandataire de ces documents, le Mandant pourra refuser d'exécuter ses propres obligations au titre du présent contrat en s'abstenant de concourir à l'achèvement de la Transaction concernée, y compris de percevoir des Honoraires ou

reverser des Commissions au Mandataire au titre de la Transaction concernée, jusqu'à la communication des documents conformes.

(d) Par ailleurs, conformément aux dispositions de la Loi Hoguet, le Mandataire s'engage à déclarer par écrit à tous ses Prospects et Clients Transaction l'ensemble des liens capitalistiques et juridiques entretenus avec une entreprise dont il propose les services à la clientèle.

Il en informera pareillement le Mandant, au moment de la signature des présentes pour les liens existants ou à la date de prise de participation, si elle est réalisée ultérieurement, le Mandant se réservant le droit de déterminer les suites à donner au Contrat eu égard aux liens déclarés.

5.9 Absence d'exclusivité territoriale et interdiction de concurrence déloyale

(a) Le Mandataire ne bénéficie d'aucune exclusivité territoriale. Il pourra exercer, comme tous les Conseillers du Réseau, son activité dans toute la France et, uniquement à la Sortie du Mandat, en collaboration avec un Conseiller à l'étranger sous réserve du respect de la législation applicable dans le pays considéré et que le mandat de facturation joint en Annexe demeure valable.

(b) Il accepte le principe de partager et diffuser ses biens à vendre auprès des autres mandataires ou représentants du Mandant, ceci afin de présenter à la clientèle un fichier de biens plus important et d'augmenter les potentialités de retombées commerciales.

(c) En qualité d'Agent Commercial indépendant, le Mandataire a la faculté d'exercer une ou plusieurs autre(s) activité(s) avec une (ou plusieurs) autre(s) enseigne(s) et/ou à son propre compte à la condition de s'abstenir de tout acte de concurrence déloyale à l'égard du Mandant ou de l'un de ses représentants et de ne pas exercer une concurrence directe au(x) Produit(s) proposés par le Mandant ou l'un de ses représentants dans les pays dans lesquels il exerce ses Missions. A cet égard, il déclare qu'au moment de la signature des présentes, il n'a conclu aucun engagement avec un confrère concurrent et qu'il n'aura aucun engagement de ce type pendant la durée du présent contrat. Les risques liés à une autre activité de l'Agent commercial sont supportés exclusivement par ce dernier.

Le mandataire s'interdit, directement ou indirectement, notamment par une personne interposée ou à travers une société ou d'une autre entité, pendant la durée du présent contrat et pour une durée de deux (2) ans à compter de la cessation du présent contrat, de solliciter ou de démarcher tout salarié, collaborateur ou agent commercial du Mandant et de son Groupe en vue de l'employer directement ou indirectement, à titre de salarié, de mandataire, sous-traitant ou de sous-agent.

Le Mandataire s'engage et garantit le Mandant que la conclusion et l'exécution du présent contrat ne contreviennent à aucun des engagements qu'il peut avoir contractés précédemment et fera son affaire personnelle, à ses frais exclusifs, de toute réclamation de tiers à cet égard.

(d) En outre, il s'interdit de procéder à des remises sur le montant des Produits au bénéfice d'une activité qu'il exercerait et qui serait étroitement lié à son activité au titre du présent Contrat.

Aussi, le fichier partagé des clients et prospects n'a pas vocation à être utilisé à d'autres fins que la mise en relation de vendeurs et acquéreurs ou bailleurs et locataires dans le cadre des Missions confiées au Mandataire par le Mandant. Il ne pourra pas être utilisé par un Conseiller aux fins de promotion d'une autre activité qu'il exercerait.

De la même manière, le Mandataire s'engage à ne pas démarcher d'autres Conseillers du Réseau afin de leur proposer des prestations qu'il réaliserait dans le cadre d'une autre activité.

5.10 Participation aux formations

(a) Le Mandataire aura la possibilité de suivre le Programme d'Accompagnement Initial dispensé gratuitement par son Parrain qui débute dès le premier jour suivant la date de signature des présentes.

(b) Le Mandataire est par ailleurs encouragé à participer aux journées de « formation et de perfectionnement » dispensées par son Parrain, ou tout autre Parrain.

(c) Il est rappelé que le Mandataire est soumis à une obligation légale de formation continue en qualité d'Agent Commercial mandataire en immobilier.

5.11 Gestion des litiges

(a) Le Mandataire ne pourra initier aucune procédure à l'encontre de l'un de ses Clients Transaction, sans l'accord préalable écrit du Mandant, qui, étant titulaire du Mandat, source du litige, est à ce titre seul juge de l'opportunité des poursuites amiables et/ou judiciaires.

(b) Si le Mandant initie une procédure sur demande du Mandataire, il est convenu que les frais de justice non garantis par les assurances, les éventuelles condamnations pécuniaires et tous autres frais et coûts liés à la procédure, seront pris en charge par le Mandant et le Mandataire dans les mêmes proportions que leurs commissions respectives au titre de la Transaction concernée (c'est à dire 69% du montant HT des Honoraires pour le Mandataire /et 31% du montant HT des Honoraires pour le Mandant).

Il est toutefois précisé que cette règle de partage ne sera pas appliquée en cas de négligence et/ou d'agissements fautifs commis par le Mandataire, dissimulés ou non au Mandant, et qui conduiraient à un désistement d'instance et/ou d'action ou à une condamnation du Mandant. Dans ce cas, le Mandataire sera seul redevable de l'intégralité des frais de procédure et de désistement et prendra à sa charge toute condamnation du Mandant ayant pour origine la faute du Mandataire. En conséquence, il devra rembourser

le Mandant, à sa demande, de tous les frais engagés par ses soins dans le cadre de la procédure ainsi que de toutes condamnations éventuellement prononcées à son encontre du fait du Mandataire, en tout ou partie, tel que prévu à l'article « Responsabilité ».

A défaut de règlement des sommes demeurant à la charge du Mandataire, suite à la demande du Mandant, lesdites sommes pourront être retenues par compensation sur les commissions du Mandataire qui lui seraient effectivement dues (Transactions Actées-Payées).

En l'absence d'une telle compensation, le Mandant pourra mettre en œuvre tous les moyens de recouvrement qu'il jugera utiles pour recouvrer les sommes dues, sans préjudice de son droit à réclamer l'indemnisation de son préjudice lié à l'absence de paiement.

5.12 Obligations Tracfin

(a) Les professionnels de l'immobilier étant assujettis au dispositif de lutte contre le blanchiment et

le financement du terrorisme, le Mandataire s'engage à mettre en œuvre les moyens nécessaires afin de respecter la législation applicable, et en particulier de s'assurer de l'identification de tout Client Transaction et/ou bénéficiaire réel de la Transaction.

(b) En particulier, le Mandataire s'engage à déclarer à qui de droit toute opération, si, après une vigilance adéquate, il persiste un doute sur la licéité de l'opération ou de la tentative d'opération.

6. ASSURANCES DU MANDATAIRE

(a) Le Mandataire devra obligatoirement s'assurer auprès d'une compagnie d'assurance au titre de la Responsabilité Civile Professionnelle et souscrira à un contrat d'assurance « protection juridique ». en tant qu'Agent Commercial mandataire en transaction immobilière.

(b) Le contrat d'assurance devra couvrir l'ensemble des Missions et du domaine d'activité du Mandataire lié à la transaction immobilière, sans perception de fonds.

(c) De manière générale, le Mandataire s'engage à fournir au Mandant une attestation RCP en cours de validité dans le mois suivant la signature du présent Contrat, à chaque début d'année (au cours du mois de janvier), ou encore à tout moment sur demande du Mandant. Il fournira aux mêmes échéances et sur demande l'information relative à une souscription à un contrat d'assurance « Protection Juridique ».

(d) Il est rappelé que le Mandataire doit impérativement assurer son véhicule et tout autre véhicule même utilisé à titre provisoire ou occasionnel, au titre d'une utilisation professionnelle et commerciale. Le contrat d'assurance Responsabilité Civile Professionnelle devra couvrir les personnes transportées ainsi que le conducteur.

7. PLAN DE COMMISSIONNEMENT DES MANDATAIRES

En contrepartie de la réalisation des Missions, le Mandant versera au Mandataire, sous forme decommissions, une partie des Honoraires perçus dans les conditions visées ci-dessous.

7.1 Principe du versement des commissions au titre des Missions

(a) Le droit à commission du Mandataire au titre des Missions est calculé sur la base du montant du Chiffre d'Affaires sur Produits perçus par le Mandant au titre des ventes de Produits réalisées par le Mandataire.

(b) Concernant en particulier une opération de vente ou de location d'un bien à usage d'habitation et/ou commercial, un droit à commission naîtra au profit du Mandataire lorsque ce dernier aura réalisé l' « Entrée et/ou la Sortie du Mandat » et que le Mandant aura perçu des Honoraires (Transaction Actée-Payée). En cas de pluralité d'Intervenants dans la réalisation d'une Transaction, la règle de répartition de la commission détaillée dans la SCMR jointe en Annexe s'appliquera.

(c) En outre, si le Mandant perçoit des indemnités dans le cadre d'un jugement ou d'une transaction amiable faisant suite à une Transaction non réalisée, le Mandataire percevra ces indemnités dans les conditions visées à l'Article 7.2 ci-après en prenant pour base de calcul les indemnités hors taxe perçues par le Mandant au lieu des Honoraires habituellement perçus dans le cadre d'une Transaction Actée-Payée et réglés au Mandant.

(d) En complément, le Mandataire peut percevoir des commissions sur la vente d'autres Produits liés à son activité commerciale et ayant été agréés par le Mandant comme par exemple l'Indication d'Affaires.

7.2 Calcul des Commissions sur Produits

(a) Le Mandant versera au Mandataire des commissions selon un système original de fonctionnement, d'organisation et de rémunération dénommé « Stratégie Commerciale & Marketing de Rémunération » (SCMR) dont un exemplaire est joint en Annexe.

Afin d'adapter la commission du Mandataire en fonction de la nature de la vente réalisée, ou de prendre en compte certaines situations spécifiques tout en conservant un principe de commission unique, le Mandant a mis en place un système de « Coefficient Valeur » tel que plus amplement détaillé dans la SCMR annexée aux présentes.

(b) Règle de répartition du droit à la commission

Le montant H.T. de la commission perçue par le Mandataire telle que définie à l'Article 7.2 (a) ci-dessus gouvernant le partage de commissions entre les Conseillers ayant participé à la réalisation d'une même Transaction est soumis à la règle de répartition du droit à commission détaillée dans la SCMR jointe en Annexe.

Tout litige interne lié à la réparation des Commissions devra donner lieu à la recherche préalable d'une solution amiable suivant la procédure décrite dans le Code de déontologie I@D.

Afin de préserver l'intérêt de toutes les parties, le Mandant suspendra le règlement des commissions pendant toute la durée du litige et jusqu'à ce que tous les intervenants à la Transaction parviennent à un accord écrit et signé entre eux et communiqué au Mandant.

Si le Mandataire réalise une mission partielle, à savoir soit l'Entrée soit la Sortie du Mandat sans avoir recours à un Apporteur d'Affaires, le montant de la commission de vente sera partagé à parts égales entre lui et l'autre Conseiller ayant participé à la réalisation de la Transaction concernée.

Il est précisé que le Mandataire et les autres Conseillers concernés par la règle du partage de commission pourront librement établir par écrit une convention de répartition de la commission de vente différente s'ils estiment que l'un d'eux a réalisé une mission plus importante que l'autre. La répartition prévue dans la convention ne pourra toutefois pas être inférieure à 20 % de la Base Chiffre d'Affaires sur Produits pour l'un des Conseillers et supérieure à 80 % de la Base Chiffre d'Affaires sur Produits pour l'autre Conseiller. Ils pourront de la même manière convenir d'une règle de partage de commission différente lorsqu'un autre Conseiller du réseau a contribué à la réalisation de la Transaction. La convention devra impérativement être réalisée en autant d'exemplaires qu'il y a d'Intervenants concernés (Apporteurs d'affaires inclus) revêtus des signatures de chacun d'entre eux. Un exemplaire supplémentaire signé par tous les intervenants devra être remis au Mandant afin qu'il puisse légitimement exécuter la règle de partage définie dans la convention par les Conseillers ayant participé à la réalisation de la Transaction.

Les règles de partage de commission détaillées figurent dans la « SCMR » jointe en Annexe des Présentes.

Afin d'appliquer les règles détaillées ci-dessus, une « **Fiche Comptable de Transaction**» à joindre à chaque dossier de vente ou de location devra obligatoirement être rédigée via l'Intranet, imprimée et signée par le Conseiller qui a assuré la conclusion de la Transaction (Sortie du Mandat reconnue par la signature d'un Contrat Préalable, d'un contrat debail, d'un acte authentique de vente chez un notaire ou de tout autre acte juridique actant de la réalisation de la Transaction) au plus tard dans les huit (8) jours suivants la signature du Contrat Préalable. Celui-ci devra informer tous les Intervenants ayant participé à la réalisation de la Transaction.

La Fiche Comptable de Transaction orientera ainsi la répartition du versement des commissions par le Mandant à chacun des Intervenants ayant participé à la réalisation et à l'aboutissement de la Transaction et ne pourra donner lieu à aucune contestation ultérieure.

Tout litige interne lié à une telle répartition pourra faire l'objet d'une consultation du Premier Cercle dans les conditions prévues par le Code de Déontologie.

(c) TVA

Sous réserve de l'applicabilité d'un mécanisme d'autoliquidation (ou d'un motif d'exonération de TVA dont le Mandataire devra justifier à la demande du Mandant), ses commissions seront majorées de la TVA au taux en vigueur que le Mandataire s'engage à déclarer et reverser aux autorités fiscales compétentes dans les délais et selon les formes prévues par la réglementation fiscale applicable.

7.3 Règlement des commissions

(a) Le règlement des commissions relatives aux Transactions Actées-Payées ou aux Indications d'Affaires payées dues au Mandataire interviendra dans les huit (8) Jours Ouvrés qui suivront l'encaissement par le Mandant des Honoraires qui lui sont dus et après la réception d'une facture conforme au modèle figurant en Annexe des présentes, établie par le Mandataire à l'attention du service comptable du Mandant. Tous les règlements seront conditionnés au fait que le ou les montants ainsi facturés soient effectivement dus au Mandataire (contrôle comptable) et que la facture soit rédigée et libellée en conformité avec le modèle joint au Contrat (comprenant la déduction des « frais liés à la gestion et au règlement des commissions » en application du paragraphe (b) ci-après).

Le règlement des commissions se fera uniquement par virement réalisé sur le compte bancaire du Mandataire qui l'accepte.

Pour ce faire, il devra fournir un IBAN ainsi que toutes les références nécessaires à assurer une bonne fluidité dans le virement des commissions qui lui seront dues par le Mandant.

(b) En outre, et en application de la loi, le Mandataire s'interdit de percevoir directement des commissions (même en collaboration inter-agence) qui devront toujours être réglées soit par virement au Mandant sur le compte ouvert à cet effet et dont les coordonnées bancaires figurent sur les factures émises par le Mandant, soit par chèque bancaire à l'ordre du Mandant et directement envoyé au siège social dont l'adresse figure en première page des présentes.

8. FRAIS ADMINISTRATIFS ET DE GESTION

8.1 Frais de gestion

(a) A la conclusion du présent Contrat, le Mandataire règle au Mandant un montant forfaitaire correspondant à l'ensemble des frais de gestion liés à la conclusion du Contrat et la mise en place des moyens nécessaires à l'exercice de son activité.

(b) Par la suite, le Mandataire règlera au Mandant, dans les conditions prévues dans le contrat d'accèsà l'Intranet et aux Services Associés, tous les frais et coûts liés aux outils de gestion de son activité mis à sa disposition par I@D, et notamment l'E-bouquet Communication et l'accès qui lui est donné à l'Intranet.

(c) En l'absence de signature ou d'entrée en vigueur d'un Contrat d'accès à l'Intranet et aux Services Associés entre les Parties, ou en l'absence de choix par le Mandataire de l'Offre premium prévue audit contrat, ce dernier sera redevable envers le Mandant de frais mensuels d'assistance à la gestion à distance. Ces frais correspondent aux opérations de gestion matérielle des documents et relations avec le Mandataire qui ne sont pas requises lorsque cette assistance est fournie au Mandataire, au titre dudit Contrat d'accès à l'Intranet et aux Services Associés, de façon dématérialisée.

Les tarifs liés aux frais de gestion prévus au présent article et au Service de messagerie électronique prévu à l'article 4.7 (susceptibles de variation), seront consultables sur le site Intranet et le cas échéant, adressés ou mis à disposition du Mandataire par voie électronique, par lien hypertexte et/ou par email.

8.2 Frais de traitement des commissions

Pendant toute la durée d'exécution du présent Contrat, les frais de gestion administrative et comptable, la gestion des commissions, les frais de virement bancaire ou d'envois postaux et tous autres frais liés à la gestion et au règlement des commissions du Mandataire par le Mandant seront pris en charge par le Mandataire. Le Mandataire pratiquera un abattement systématique sur ses factures de commissions correspondant aux montants réels et proportionnels des coûts de revient de tels frais, ce que le Mandataire accepte dès à présent. Pour ce faire, le Mandataire s'engage à utiliser le modèle de facture joint en Annexe du présent Contrat. Le règlement des factures de commissions du Mandataire par le Mandant est subordonné à la mention des abattements susmentionnés et notamment, des frais de gestion d'un montant forfaitaire de cinq (5) euros par facture tel que figurant audit modèle. A défaut, ces sommes seront retenues par compensation sur toute somme due au Mandataire par le Mandant au titre du Contrat.

8.3 Autres frais

Si le Mandant était contraint, en qualité de débiteur du Mandataire, de verser les sommescorrespondant au règlement des cotisations sociales, taxes et autres, prévues à l'article 5.4, sur demande expresse des organismes concernés, tout règlement réalisé par le Mandant, pour le compte du Mandataire, auxorganismes précédemment cités seront déduits des commissions restants à devoir par le Mandant au Mandataire majoré de frais de gestion administratifs fixés à 150 Euros H.T. (valeur année 2018 avec majoration de 3% par an) par intervention du service comptable du Mandant.

En outre, si l'un des clients du Mandataire fait appel au service relation clients ou au service Juridique du Groupe du fait d'un manquement du Mandataire, le Mandant se réserve le droit de demander au Mandataire le remboursement des frais de gestion pour les demandes qu'il traite, fixés à 300 euros H.T. (valeur année 2018 avec majoration de 3% par an) outre les coûts complémentaires afférents au traitement de cette réclamation au tarif en vigueur du Mandant. Ce montant sera déduit de la prochaine facture adressée par le Mandataire au Mandant dans les conditions visées ci-dessus.

8.4 Evolution

L'évolution des barèmes, frais de gestion, frais de traitement des commissions et autres frais mentionnés aux article 8.1, 8.2 et 8.3 du présent Contrat qui n'y est pas déjà prévue, ainsi que l'évolution des frais liés au Service de messagerie électronique -Webmail, prévu à l'article 4.7 est notifiée par le Mandant au Mandataire, trois mois au moins avant la date d'effet de cette évolution, y compris le cas échéant par mise à disposition sur l'Intranet. A défaut de résiliation par le Mandataire dans les conditions prévues à l'article 9 du présent Contrat, ces nouveaux barèmes et tarifs sont réputés acceptés sans réserve par le Mandataire.

Dans une volonté de transparence et d'éthique, le Mandataire peut librement se renseignerdirectement auprès du Mandant sur le calcul et le montant des frais de gestion.

8.5 Licence de Marque

Les frais dus par le Mandataire au Mandant en contrepartie de la licence de marque consentie au Mandataire en application du Contrat de licence de Marque indivisible du présent Contrat, sont compris dans les Honoraires perçus par le Mandant. Ils ne sont pas facturés au titre de frais de gestion.

8.6 Prix et facturation des frais de gestion

Les frais de gestion sont définis hors taxes et sont majorés des taxes, notamment de la TVA envigueur au jour de la facturation qui devra apparaître séparément.

Les factures émises par le Mandant doivent être réglées dans le délai de (8 jours) à défaut deprélèvement automatique sur compte bancaire effectué par le Mandant, qui peut intervenir immédiatement après émission de la facture.

En cas d'absence de paiement par le Mandataire de tout ou partie d'une facture émise par le Mandant dans le délai prévu ci-avant, le Mandant pourra à sa discrétion appliquer au Mandataire les pénalités suivantes au titre des intérêts moratoires, sans préjudice de son droit à réclamer l'indemnisation de son préjudice lié audit retard de paiement.

A défaut de paiement et en application de l'article L.441-6 du Code de commerce, il sera appliqué des intérêts de retard dont le taux sera égal à trois fois le taux d'intérêt légal de l'année en cours et le Mandant pourra obtenir le remboursement des frais de recouvrement qui sont fixés conformément à l'article L. 441-6 du Code de commerce à quarante (40) euros.

9. DUREE, MODIFICATION ET RESILIATION DU PRESENT CONTRAT

9.1 Entrée en vigueur

Le présent Contrat entre en vigueur sous réserve de la réalisation de la condition suspensive stipulée à l'article 9.2 « Condition suspensive » ci-après.

9.2 Condition suspensive

Le présent Contrat prendra effet à la date de réalisation de l'ensemble des évènements suivants, et ce au plus tard dans un délai de huit (8) mois calendaires à compter de l'entrée en vigueur du présent contrat :

- de la réception par le Mandant des attestations RSAC et RCP (en vigueur) du Mandataire;
- du paiement effectif du montant de la redevance due au titre de la demande initiale d'attestation collaborateur;
- de l'obtention de l'attestation de collaborateur délivrée par l'autorité administrative territorialement compétente.

De convention expresse, à défaut de réalisation de l'un ou l'autre des évènements susmentionnés, le présent Contrat sera réputé n'être jamais entré en vigueur, et ce conformément à l'article 1304-6 du code civil.

9.3 Durée du Contrat

Le présent Contrat est conclu à compter de sa date d'effet, pour une durée déterminée d'un (1) an renouvelable par tacite reconduction pour une durée d'un (1) an à chaque renouvellement, à défaut de dénonciation par l'une ou l'autre des Parties dans les conditions visées ci-après. Il est précisé que le Contrat est susceptible d'évoluer ou d'être modifié afin d'être à tout moment conforme à la réglementation applicable. Les modifications seront formalisées par des avenants au Contrat conclus entre les Parties.

9.4 Résiliation

9.4.1 Résiliation sans faute

La résiliation du Contrat par l'une des Parties pourra avoir lieu à tout moment et devra obligatoirement être notifiée à l'autre Partie par lettre recommandée avec accusé de réception et ne prendra effet qu'à l'expiration d'un délai ne coïncidant pas obligatoirement avec la fin du mois civil et commençant à courir au jour de la première présentation de la lettre recommandée avec avis de réception, de :

- 1 mois au cours de la première année d'exécution du Contrat,
- 2 mois au cours de la deuxième année d'exécution du Contrat,
- 3 mois à compter de la troisième année d'exécution du Contrat.

9.4.2 Résiliation pour non-respect des conditions d'exercice

En outre, les présentes seront résiliées de plein droit, sans indemnités, si le Mandant ou le Mandataire vient à ne plus respecter les conditions d'exercice de son activité en application de la réglementation applicable, et notamment en cas de radiation du registre spécial des agents commerciaux, de défaut d'assurance en Responsabilité Civile Professionnelle, de perception de commissions directement d'un Client Transaction, de condamnation pénale incompatible avec l'exercice de ses missions, ou de violation des articles 5.8 ou 5.9 du présent Contrat, outre la faculté que se réserve le Mandant de faire valoir ses droits en justice. La résiliation du Contrat de Licence de Marque entrainera la résiliation automatique du présent Contrat.

9.4.3 Résiliation pour faute

(a) Il est rappelé que le respect de l'ensemble des conditions et obligations du présent Contrat et de ses Annexes constitue pour le Mandant un élément essentiel de son engagement envers le Mandataire.

(b) Le Mandant pourra notifier à tout moment au Mandataire un manquement à ses obligations contractuelles, qui devra être réparé et régularisé dans le délai précisé par le Mandant au sein de cette notification, et à défaut, au plus tard dans un délai de quinze (15) jours.

A défaut de régularisation par le Mandataire de ce délai, le non-respect par le Mandataire de l'une quelconque des obligations résultant des présentes, et l'ensemble de ses Annexes, en particulier du Code de Déontologie ou du Contrat de Licence de Marque, pourra entraîner la résiliation du présent Contrat à l'expiration du délai de quinze (15) jours suivant la mise en demeure adressée au Mandataire

par le Mandant par lettre recommandée avec avis de réception restée sans effet. Cette résiliation intervient dans les conditions prévues au Code de commerce, sauf si la faute qui en est à l'origine revêt un caractère d'une telle gravité qu'elle porte atteinte à la finalité du mandat entre les Parties et rend impossible le maintien du présent Contrat entre elles. De convention expresse, constitue notamment et sans exhaustivité une telle faute :

- l'exercice d'une activité concurrente (concurrence déloyale) par le Mandataire en contrariété avec les dispositions du présent Contrat ;

- tout acte ou mise en cause revêtant une qualification pénale : menace, dénigrement, faux en écriture et usage de faux, extorsion de fonds, abus de faiblesse, sans préjudice de la faculté pour le Mandant dans ce cadre de suspendre le présent contrat à titre conservatoire ;

- l'absence d'information du Mandant par le Mandataire des changements de situation (RCP, RSAC, K-bis, modification sur le bulletin n°2 du casier judiciaire etc.) ;

- l'absence de déclaration des liens capitalistiques et juridiques du conseiller aux clients et à I@D, en violation de la règlementation ;

- le débauchage d'agents commerciaux mandataires d'I@D en contrariété avec les dispositions du présent contrat ;

- l'utilisation du fichier de clientèle I@D ou de l' annuaire des agents I@D à toute autre fin que l'exécution du présent Contrat ;

- la présentation trompeuse de produits ou prestations comme émanant du Mandataire alors qu'elles ne le sont pas.

(c) En particulier, et sans que cette liste soit exhaustive, en cas d'absence de suivi de ses Missions et Transactions, par le Mandataire au-delà d'un délai raisonnable au regard des règles du Code de déontologie National de sorte que celui-ci a délaissé ses activités d'une manière conséquente, le Mandant pourra lui adresser une lettre recommandée avec avis de réception en lui demandant de lui confirmer son intention de les poursuivre. Dans la mesure où cette poursuite est essentielle pour la sauvegarde de l'activités et de l'image du Mandant, il appartient au Mandataire de lui confirmer par lettre recommandée avec avis de réception son intention de les poursuivre. A défaut, le Contrat sera résilié de plein droit sans préavis ni indemnités, à l'issue d'un délai de quinze (15) jours à compter de l'envoi de la lettre du Mandant restée sans réponse, et ce dernier sera en droit de transférer immédiatement à l'issue de ce délai les Mandats gérés par le Mandataire à tout autre Conseiller de son choix conformément aux stipulations de l'Article 9.5(d).

9.5 Modalités et conséquences de la résiliation du Contrat

(a) En cas de résiliation du Contrat en application de l'Article 9.4.1 (sans faute) ci-dessus, et pendant une période maximum de douze (12) mois à compter de la date de résiliation effective (la **Date de Résiliation**), les commissions nées des Transactions Signées ou d'un acte de vente définitif sans perception des Honoraires par le Mandant aumoment de la résiliation, seront versées dans les conditions de l'Article 7 ci-dessus, après l'encaissement effectif des Honoraires par le Mandant et sous couvert que le Mandataire soit toujours inscrit au RSAC. En cas de décès du Mandataire, seules les commissions portant sur les Transactions nées d'un Contrat Préalable conclu avant le décès du Mandataire, en raison de son activité au cours du présent Contrat, et réitéré par acte définitif de vente dans un délai raisonnable après son décès, seront versées après réception des honoraires par le Mandant et selon les règles successorales en vigueur.

Pour prétendre recevoir le paiement de ses commissions, le Mandataire adressera par lettre recommandée avec avis de réception dans les huit (8) jours suivant la Date de Résiliation, un relevé de tous les Contrats Préalables formalisées grâce à son intervention pour le compte du Mandant au titre du présent Contrat.

Seules seront susceptibles d'être rémunérées les Transactions effectivement réalisées et figurant sur cette liste.

(b) En cas de détournement, même partiel, d'honoraires ou d'honoraires occultés par le Mandataire, le Mandant conservera définitivement, à titre d'indemnité, toutes les sommes qui pourraient être dues au Mandataire. Le Mandant se réserve en outre le droit de poursuivre le Mandataire en justice aussi bien devant les tribunaux civils que pénaux pour obtenir réparation de son préjudice.

(c) Les frais réglés par le Mandataire en vertu du présent Contrat sont définitivement acquis au Mandant et ne pourront faire l'objet d'aucun remboursement, en ce compris en cas de résiliation du présent Contrat.

En outre, le Mandataire règlera au Mandant, au plus tard à la Date effective de Résiliation, l'ensemble des factures de frais qui lui auront été adressées jusqu'à cette date, en ce compris durant la période de préavis.

(d) Au cas où il quitterait le Réseau, quelles qu'en soient les raisons, le Mandataire récupérera et emporter avec lui, s'il le souhaite, l'entier fichier de sa propre clientèle d'acheteurs, vendeurs, etc. sauf accord différent entre les Parties dument formalisé entre elles par écrit. Ce fichier ne correspond pas aux traitements effectués par le Mandataire et le Mandant dans les conditions prévues en Annexe « Protection des données à caractère personnel », mais à un ou plusieurs traitement(s) effectué(s) par le Mandataire, dont il détermine seul les moyens et finalités, pour son propre compte et sous sa responsabilité exclusive. Le Mandataire pourra ainsi, s'il le souhaite, librement signer pour le compte de son ou ses nouveau(x) mandant(s) ou pour lui-même, s'il est ou devient détenteur de la carte professionnelle Transactions sur immeubles et fonds de commerce, tous nouveaux mandats avec ses clients à condition qu'il n'existe pas de Mandat encore en cours, prévoyant que le Client Transaction ne peut pas vendre par un autre intermédiaire que le Mandant, et que la Transaction ne soit pas réalisée avec un acquéreur déjà présenté au vendeur par le Mandant, représenté par le Mandataire ou un autre Mandataire du Réseau.

Le Mandant restera détenteur de l'ensemble des Mandats enregistrés sur son registre des mandats et pourra de fait continuer à réaliser la mission que lui aura confiée par le Client Transaction tant que le Mandat sera en cours de validité. Le Mandant pourra donc réaliser, ou faire réaliser par l'un de ses Conseillers, les missions prévues auxdits Mandats, ce que le Mandataire accepte.

A ce titre, le Mandataire s'engage également à accepter les mandats qui lui seront confiés par le Mandataire par la voie d'un courrier électronique l'en avisant, et à mettre en œuvre tous les actions requises pour se faire connaître auprès des Clients dans le cadre de la gestion desdits Mandats et de la reprise de la relation commerciale en découlant. En cas d'impossibilité de reprise de la gestion d'un Mandat en cours, le Mandataire devra en informer par lettre recommandée avec avis de réception le Mandant, afin qu'il puisse mener les actions nécessaires auprès du Client.

(e) Il est précisé qu'en cas de résiliation du Contrat, quel que soit le motif et la partie qui en est à l'initiative, toutes les sommes versées par le Mandataire lors de son adhésion et tous frais de gestion réglés dans le cadre de l'exécution du Contrat resteront définitivement acquis par le Mandant.

(f) A la date de résiliation, le mandataire sera tenu de remettre sans délai au mandant son attestation délivrée par l'autorité administrative territorialement compétente et tous les documents ou matériels fournis par le mandant sous peine d'une astreinte financière ou d'une autre sanction que pourrait décider la juridiction compétente.

10. RESPONSABILITE

(a) Les Parties sont tenues à une obligation générale de moyens l'une envers l'autre, sachant que le Mandataire s'engage à déployer ses meilleurs efforts et diligences d'exécution, tout particulièrement, pour toutes les obligations pour lesquelles il est tenu de parvenir à un résultat ou à un effet déterminé dans le cadre du présent Contrat, notamment quant au respect de tout ce qui est mesurable et quantifiable ou tout ce qui fait l'objet d'obligations légales. D'un commun accord, les Parties conviennent expressément que leur responsabilité ne pourra être engagée qu'en cas de faute prouvée.

(b) Le Mandataire endossera la responsabilité de ses fautes dans l'accomplissement des Missions et d'une manière plus générale dans l'exécution du présent Contrat et de ses Annexes indissociables. Les risques et pertes liés à l'activité du Mandataire sont exclusivement supportés par ce dernier sans recours possible contre le Mandant.

(c) Toute défaillance ou manquement du Mandataire dans le cadre de l'exécution de ses obligations au titre du Contrat engagera sa responsabilité et l'obligerait à réparer l'entier préjudice que subirait le Mandant de ce fait.

(d) D'un commun accord, les Parties conviennent que la responsabilité du Mandant ne peut être engagée qu'à raison des conséquences des dommages directs et qu'est exclue l'indemnisation des dommages indirects. Sont considérés comme dommages indirects, le gain manqué dont la perte chance, les pertes de temps, de bénéfices, de chiffre d'affaires, de marges, pertes de commandes, de clients, d'exploitation, de revenus, d'actions commerciales, les résultats escomptés et l'action de tiers, et notamment les dommages résultant de la résiliation du présent Contrat par le Mandant.

(e) Le Mandataire garantit le Mandant de toutes réclamations ou actions des Clients Transaction, Intervenants, ou tiers, qui auraient pour origine une faute ou un manquement du Mandataire, en prenant directement à sa charge toutes condamnations, tous frais, coûts ou dépenses (incluant les frais juridiques), et plus généralement de toutes conséquences préjudiciables, pouvant découler de ladite faute ou dudit manquement.

(f) Sans préjudice de la limitation susvisée, la responsabilité du Mandant est, tous chefs de préjudices compris, limitée aux sommes effectivement versées au Mandataire au titre des commissions dans le cadre de de l'exécution du présent Contrat, au cours des trois (3) derniers mois durant lesquels le préjudice trouve son origine, et dans la limite de 5 000 euros. De façon expresse les Parties conviennent que ce montant n'est ni excessif ni dérisoire et répartit équitablement le risque entre elles.

(g) Le Mandataire aura la responsabilité des clés qui pourront lui être confiées par ses Clients Transaction et en assumera seul la responsabilité financière en cas de perte ou de vol.

(h) En outre, en cas de résiliation du Contrat par le Mandant du fait d'un manquement du Mandataire, ce dernier tiendra le Mandant indemne de tous dommages, responsabilités, condamnations, frais, coûts ou dépenses (incluant les frais juridiques), et plus généralement de toutes conséquences préjudiciables, pouvant découler dudit manquement.

11. CESSION – INTUITU PERSONAE

Le présent Contrat est conclu en considération de la personne physique du Mandataire qui sera bénéficiaire de l'attestation d'habilitation dite « Attestation de collaborateur » ou « carte blanche » prévue à l'article 4 de la loi 70-9 du 2 janvier 1970 et l'article 9 du décret 72-678 du 20 juillet 1972. Compte tenu de son caractère intuitu personae, le présent Contrat ne pourra être cédé ou transféré de quelque manière que ce soit à un tiers.

12. NON-DIVULGATION

Le Mandataire s'engage :

- à ne pas divulguer d'Informations confidentielles, outils et documents internes et confidentiels, tel que le présent Contrat, à quelque tiers que ce soit (confrères, concurrents ou autres) et à se conformer à toutes les stipulations du Contrat de Licence de Marque qu'il a signé ;

- à ne pas communiquer, sur quelque support que ce soit et notamment sur les réseaux sociaux, d'Informations confidentielles

de quelque nature que ce soit, telles que par exemple des copies d'écran de l'Intranet du Groupe, ou des communications internes d'informations (quelle qu'en soit la forme ; e-mails, newsletters, contenus des groupes privés sur les réseaux sociaux…), sauf si cela est strictement nécessaire à l'exercice de ses obligations par le Mandataire au titre du présent Contrat.

L'obligation de confidentialité subsiste en cas de cessation des engagements contractuels entre les Parties et pour une durée de cinq (5) ans à compter de la cessation du présent contrat.

13. LOI INFORMATIQUE ET LIBERTES – DONNEES DU MANDATAIRE

(a) Les données à caractère personnel concernant le Mandataire sont collectées, traitées et conservées dans le respect des dispositions de la règlementation applicable en France et dans l'Union européenne dans le domaine de la protection des données à caractère personnel (ci-après « Règlementation Informatique et libertés »), incluant notamment :

- la loi relative à l'informatique, aux fichiers et aux libertés n°78-17 du 6 janvier 1978 modifiée et ses éventuelles mises à jour ;
- la Directive 95/46/CE du Parlement européen et du Conseil, du 24 octobre 1995, relative à la protection des personnes physiques à l'égard du traitement des données à caractère personnel et à la libre circulation de ces données, applicable jusqu'au 25 mai 2018 ;
- le Règlement (UE) 2016/679 du Parlement européen et du Conseil du 27 avril 2016 (règlement général sur la protection des données) abrogeant la Directive 95/46/CE, applicable à partir du 25 mai 2018 ;
- le cas échéant, les textes adoptés au sein de l'Union européenne et les lois locales susceptibles de s'appliquer aux données à caractère personnel traitées dans le cadre du présent Contrat ;
- les textes et décisions émanant d'autorités de contrôle, notamment de la Commission nationale de l'Informatique et des libertés (Cnil).

(b) En particulier, la conclusion du présent Contrat nécessite la communication par le Mandataire de données à caractère personnel. Le Conseiller s'engage à ce titre à ne communiquer que des informations loyales et licites. Il tiendra informé le Mandant de tout changement de ces informations.

(c) En application de la Règlementation Informatique et Libertés, le Mandataire est informé que :

- les données collectées sont traitées par le Mandant, responsable de traitement, sur la base du présent Contrat, aux fins de conclusion et de gestion du Contrat, de ses Annexes, et de tout autre contrat conclu entre le Mandant et le Mandataire;
- les informations collectées sont destinées uniquement aux services internes du Mandant, à ses partenaires, dont certains sont susceptibles d'être situés hors de l'Union Européenne et, le cas échéant, aux organismes fiscaux et sociaux ;
- les données ainsi collectées sont conservées pendant toute la durée du Contrat augmenté de la durée des prescriptions légales ;
- le Mandataire a la possibilité de modifier certaines de ses données personnelles directement depuis son espace personnel sécurisé accessible via l'Intranet. De manière plus générale, le Mandataire dispose d'un droit d'accès, de rectification ou d'effacement, de limitation du traitement de ses données, d'un droit d'opposition au traitement, d'un droit à la portabilité de ses données ainsi que du droit de définir des directives relatives au sort de ses données après décès. Pour les exercer, il peut s'adresser directement au Mandant, par lettre en recommandée, accompagnée d'une copie d'un titre d'identité. Le Mandataire dispose par ailleurs du droit d'introduire une réclamation auprès d'une autorité de contrôle.

(d) En outre, le Mandataire accepte aux termes des présentes d'être inscrit à compter de la signature du Contrat dans la liste de diffusion de la newsletter I@D.

14. LOI INFORMATIQUE ET LIBERTES – DONNEES CLIENT

(a) Le Mandant et le Mandataire, déterminent conjointement les finalités et les moyens du traitement de données à caractère personnel des clients, dont la collecte est effectuée au titre du présent contrat sont, de ce fait, responsables conjoints de ce traitement. Les parties sont convenues de la répartition de leurs rôles, conformément aux dispositions du règlement général sur la protection des données dans les conditions prévues en Annexe « Protection des données à caractère personnel », conformément à l'article 26 du Règlement (UE) 2016/679 du Parlement européen et du Conseil du 27 avril 2016 (règlement général sur la protection des données).

(b) Les dispositions du présent article ne sauraient faire obstacle aux traitements de données à caractère personnel effectués par le Mandataire de façon autonome, pour ses besoins propres, selon des finalités et des moyens qu'il détermine seul, et qu'il lui appartient de mettre en œuvre conformément à la Règlementation Informatique et liberté, sous sa seule et unique responsabilité.

15. NOTIFICATION

(a) Toute notification ou communication au titre du Contrat sera valablement adressée :

- par lettre recommandée avec avis de réception (avec anticipation par email), pour toute mise en demeure, envoi de contrats conclus

dans le cadre de la Transaction, courrier de résiliation du Contrat ou toute autre communication entre les Parties pour laquelle il est précisé dans le Contrat que celle- ci doit être faite par lettre recommandée avec avis de réception. La date de notification effective correspondra au lendemain de la date de première présentation du courrier, ou ;

- par e-mail, pour toute autre communication entre les Parties. A ce titre tout email adressé au Mandant le sera à l'attention du gestionnaire du Mandataire, et tout email adressé au Mandataire le sera sur son adresse de messagerie électronique l@D visé à l'article 4.7 du Contrat. Les courriers seront valablement adressés aux adresses figurant en tête des présentes ou à toute autre adresse notifiée ultérieurement aux Parties. A ce titre, le Mandataire s'engage à notifier au Mandant tout changement d'adresse postale et/ou d'adresse email dans les huit (8) jours de sa nouvelle installation.

(b) De convention expresse, l'acceptation du présent Contrat par voie électronique a, entre les parties, la même valeur probante que l'accord sur support papier. Les registres informatisés et conservés dans les systèmes informatiques du Mandant seront conservés dans des conditions raisonnables de sécurité et considérés comme les preuves des communications intervenues entre les Parties. L'archivage des documents contractuels est effectué conformément aux articles 1366 et 1379 du code civil.

(c) Les documents échangés par écrit électronique entre les Parties qui doivent être revêtus d'une signature ainsi que le présent Contrat, pourront faire l'objet d'un procédé de signature électronique, sous réserve de l'usage d'un procédé fiable d'identification garantissant un lien avec l'acte auquel elle s'attache. Le Mandant pourra modifier à tout moment la liste des documents pouvant ou devant en faire l'objet et le niveau de signature électronique exigé pour chacun d'entre eux. Le Mandataire devra mettre en œuvre ces procédés à ses frais sauf mise à disposition des outils nécessaires par le Mandant, notamment dans l'Intranet.

16. DIVISIBILITE - DEROGATIONS AU CODE CIVIL

(a) Si une quelconque stipulation du Contrat est jugée nulle ou inexécutable, il ne lui sera pas donné effet et elle sera présumée ne pas figurer dans le Contrat, mais n'invalidera pas les autres stipulations du Contrat.

(b) Les Parties chercheront alors de bonne foi à remplacer la clause déclarée illégale par une stipulation valide dont les effets seront aussi proches que possible de ceux de la clause déclarée illégale.

(c) Les Parties conviennent que la résiliation, résolution, caducité ou l'anéantissement sous quelque forme que ce soit de toute autre convention que le Contrat de Licence de Marque formant ou susceptible de former un ensemble contractuel avec le Contrat ne pourra en aucune manière entraîner la résolution, la résiliation, la caducité ou l'anéantissement des présentes. Les Parties reconnaissent expressément que le Contrat de Licence de Marque entre les Parties est nécessaire à la réalisation d'une seule et même opération avec le présent Contrat, de sorte que si ce dernier disparaît, le présent Contrat sera immédiatement caduc à la même date d'effet de son terme, pour quelque raison que ce soit. A toutes fins utiles, il est précisé que les manquements au Contrat de Licence de Marque, tel que par exemple, le non-paiement des redevances de licence, est donc susceptible d'entraîner la résiliation du présent Contrat. Le Mandataire déclare expressément avoir pris connaissance de cette opération d'ensemble, conformément à l'article 1186 du code civil.

(d) Les Parties déclarent que l'ensemble des stipulations, charges et conditions du Contrat ont été librement négociées entre elles de gré à gré, conformément aux dispositions du premier alinéa de l'article 1110 du Code Civil.

(e) Il est rappelé qu'aux termes de l'article 1195 du Code Civil, tel qu'issu de l'ordonnance n°2016-131 du 10 février 2016 portant réforme du droit des contrats, du régime général et de la preuve des obligations :

« *Si un changement de circonstances imprévisible lors de la conclusion du contrat rend l'exécution excessivement onéreuse pour une partie qui n'avait pas accepté d'en assumer le risque, celle-ci peut demander une renégociation du contrat à son cocontractant. Elle continue à exécuter ses obligations durant la renégociation.*

En cas de refus ou d'échec de la renégociation, les parties peuvent convenir de la résolution du contrat, à la date et aux conditions qu'elles déterminent, ou demander d'un commun accord au juge de procéder à son adaptation. A défaut d'accord dans un délai raisonnable, le juge peut, à la demande d'une partie, réviser le contrat ou y mettre fin, à la date et aux conditions qu'il fixe. »

Connaissance prise des dispositions de cet article, les Parties acceptent d'assumer le risque de survenance de tout changement de circonstances imprévisible lors de la conclusion du contrat et renoncent en conséquence expressément et irrévocablement au bénéfice de toutes les dispositions de l'article 1195 du Code Civil, notamment en ce qu'elles permettent une demande de renégociation des termes du Contrat ou de résolution du Contrat et ce, tant pour le présent Contrat que pour ses éventuels reconductions, prorogations et avenants.

(f) Le Mandataire renonce expressément et irrévocablement à se prévaloir des dispositions des articles 1219 et 1220 du Code Civil, et ainsi à refuser d'exécuter, ou à suspendre, une obligation exigible et ce, même si le Mandant n'exécute pas la sienne, de quelque manière que ce soit, tant pour le présent Contrat que pour ses éventuels reconductions, prorogations et avenants.

17. DIFFEREND – LITIGE - JURIDICTION COMPETENTE

17.1 Droit applicable

Le présent Contrat est régi par le droit français.

17.2 Champ d'application

Le présent article s'applique à tous les litiges nés du Contrat, comme notamment mais pas exclusivement ceux liés à sa formation et à sa validité, à son exécution et à sa violation, à son extinction et à sa rupture.

17.3 Conciliation obligatoire et préalable

Sans préjudice pour le Mandant du droit de résilier le présent Contrat, en cas de survenance d'unlitige tel qu'entendu à l'Article 17.2 ci-dessus, et avant toute procédure juridictionnelle au fond, sauf en cas d'appel en garantie du Mandataire par le Mandant, les Parties devront tenter de trouver une solution amiable. A cet effet, la Partie la plus diligente doit prendre contact avec l'autre par lettre recommandée avec demande d'avis de réception. Dans un délai de 15 jours à compter de l'envoi de ladite lettre, la Partie notifiée doit prendre attache avec la seconde partie afin de convenir ensemble des modalités de résolutions amiable de leur litige. A défaut, leur obligation de conciliation amiable est considérée comme pleinement exécutée.

Les mesures prévues à l'article 6 du Code de déontologie I@D peuvent être mise en œuvreindépendamment des stipulations prévues au présent article, sans tentative de conciliation obligatoire, ni préjudice de la faculté pour le Mandant de résilier le Contrat.

17.4 Juridiction compétente

Dans le respect de l'Article 17.3, et à l'issue d'une conciliation obligatoire et préalable, la Partie intéressée saisira les juridictions françaises conformément aux règles de compétence juridictionnelle nationales.

17.5 Litiges entre Conseillers

Pour ce qui concerne les **litiges entre Conseillers relatifs au droit à commission né de la vente d'un Produit**, les Parties devront en premier lieu tenter de trouver une solution amiable, dans les conditions prévues au Code de Déontologie I@D. Elles pourront ainsi solliciter le Premier Cercle qui, à défaut de parvenir à un accord amiable entre les parties se réunira en Assemblée d'Ethique afin de prendre une décision écrite qui orientera le paiement de la Commission. Si les parties ne souhaitent pas suivre cette décision elles pourront convenir d'un autre partage par le biais d'une convention écrite et signée par tous les intervenants à la vente (Apporteurs d'affaires à l'Entrée et à la Sortie du Mandat compris). A défaut de parvenir à un tel accord, les parties pourront se rapprocher du Mandant qui pourra leur communiquer les coordonnées d'un organisme d'arbitrage. Afin de préserver l'intérêt de toutes les parties concernées par la répartition de la Commission, l'Entité du pays dans lequel le Produit vendu se trouve, suspendra le règlement des commissions pendant toute la durée du litige et jusqu'à ce que tous les intervenants à la vente parviennent à un accord écrit et signés entre eux ou, dans le cas de l'arbitrage, de la décision de l'organisme saisi, ce que le Mandataire accepte dès à présent.

18. Liste des ANNEXES

Annexe : Code de déontologie I@D

Annexe : SCMR

Annexe : Mandat de facturation et de recouvrement

Annexe : Modèles de facture

Annexe : Protection des données à caractère personnel

Annexe : Contrat de licence de marque

19. SIGNATURES

Fait en un original électronique et signé électroniquement par :

I@D France

Signé par IAD France
Le 22/05/2024

Signed with universign

Le Conseiller Mme Amina Abdelmoumene

Signé par Amina Abdelmoumene
Le 21/05/2024

Signed with universign

L'ENGAGEMENT I@D

Les termes commençant par une majuscule et non définis dans le présent code ont la signification qui leur est donnée dans la Contrat d'agent commercial Conseiller.

La qualité est la seule valeur qui permette de durer.

Aujourd'hui, I@D s'est hissé parmi les plus grands Réseaux de transactions en immobilier et offre des services très compétitifs aux clients particuliers et aux entreprises avec lesquels elle collabore dans le cadre de son activité d'intermédiation. Les relations sont basées sur la confiance et la satisfaction des clients, et des agents commerciaux indépendants I@D.

I@D permet à ses clients de bénéficier d'un service de qualité et de proximité à moindre coût, grâce à des milliers de Conseillers présents sur l'ensemble des territoires où elle exerce.

I@D a gagné la confiance, le respect et la fidélité de milliers d'agents commerciaux indépendants, Conseillers, prescripteurs et clients depuis son entrée sur le marché en mai 2008.

Notre engagement d'intégrité :

Les agents commerciaux indépendants s'engagent au nom de la Société à mener des activités dans le respect des principes déontologiques et à adopter des méthodes commerciales conformes à la législation en vigueur en matière de protection du consommateur et de vente directe, ainsi qu'à la réglementation fiscale et sociale en vigueur.

I@D agit dans le respect de la déontologie, des codes et des lois régissant sa profession, et suit rigoureusement l'évolution de la réglementation des produits qu'elle commercialise ainsi que des services qu'elle apporte.

I@D prend très au sérieux le respect de la législation et des réglementations et s'engage à rester en conformité avec ces dernières. Elle est titulaire de toutes les certifications et habilitations requises à l'exercice de son activité et obtient toutes les autorisations nécessaires pour que les agents commerciaux indépendants mandataires en immobilier affiliés au Réseau I@D dénommés Conseillers puissent exercer en son nom et pour son compte.

Aussi, I@D veille étroitement à ce que son éthique et ses valeurs soient respectées et appliquées par l'ensemble des Conseillers indépendants appartenant au Réseau I@D.

Pour ce faire, I@D a formalisé dès 2008 avec des Conseillers les règles de bonne conduite énumérées dans le présent code de déontologie en lien avec le code de déontologie applicable aux professionnels exerçant l'activité de transaction sur immeuble et fonds de commerce constitué par le décret n°2015- 1090 du 28 août 2015.

CODE DE DEONTOLOGIE I@D

Le présent code décline les dispositions réglementaires propres à la profession, dans le respect des valeurs et de l'éthique d'I@D. Il est applicable à l'ensemble des Conseillers représentants une ou plusieurs Entités I@D dans le cadre des missions qui leur sont confiées au titre du Contrat de Conseiller et, le cas échéant, du Contrat de parrainage, et est indissociable de ce(s) dernier (s).

Il est l'expression de la déontologie du Réseau sans laquelle l'activité et le développement réseau de ce dernier – qui dépendent non seulement de la vente mais aussi du parrainage, de la formation, du partage et du respect mutuel – ne peuvent s'inscrire dans la durée. Il contribue à préserver la bonne réputation du Groupe I@D et des Conseillers agents commerciaux indépendants qui en sont les principaux ambassadeurs et qui se doivent d'avoir un comportement éthique et professionnel irréprochable.

En signant le Contrat d'Agent Commercial, le Conseiller, signifie qu'il accepte pleinement le présent code, qu'il s'engage à s'y conformer, à le respecter et à le faire respecter que ce soit en sa qualité de Conseiller et en sa qualité de Parrain ou de représentant du Parrain, lorsque ce dernier est une personne morale.

Article 1. ACTIVITE PROFESSIONNELLE, MANDATS ET VENTE

Art. 1.1. Le Conseiller I@D s'interdit de se livrer à une quelconque activité de démarchage sans avoir préalablement obtenu l'ensemble des habilitations réglementaires et les assurances obligatoires qu'il devra veiller à mettre à jour.

Art. 1.2. Le Conseiller doit respecter scrupuleusement la législation et la réglementation en vigueur et s'y conformer. Il ne doit pas formuler d'engagement qu'il ne peut tenir. Il s'engage à assumer l'entière responsabilité de ses actions.

Art. 1.3. Dans le cadre de son activité de transactions immobilières, le Conseiller I@D s'engage à constituer ses mandats et ses dossiers dans le plus grand respect de l'éthique et à consigner l'intégralité de ses mandats et transactions par écrit dans les registres légaux prévus à cet effet.

Art. 1.4. Le Conseiller s'engage à définir clairement et à respecter les engagements et conditions de coopération ou reporting qu'il aura pris à l'égard de son client.

Art. 1.5. Le Conseiller se doit de donner des conseils clairs et adaptés au profil de ses Prospects et Clients. Il doit agir de manière objective, honorable et avec intégrité, se montrer digne de confiance dans toutes ses actions et privilégier les intérêts de ses clients à ses intérêts personnels. A ce titre, il ne sollicitera pas ou ne prendra pas à partie un Client dans les débats internes l'opposant à un autre Conseiller.

Art. 1.6. Le Conseiller I@D s'engage à s'informer de l'état de son marché, afin de promulguer des conseils pertinents et communiquer des avis de valeur objectifs en parfaite adéquation avec la nature du bien, son environnement, son état et le marché local. Il s'interdit de surestimer ou sous-estimer volontairement un bien sous quelque prétexte que ce soit, et plus particulièrement par intérêt personnel. Il doit conduire ses recommandations ou affaires de manière ouverte et transparente avec une parfaite neutralité, tout en préservant la confidentialité de ses affaires et l'identité de ses clients.

Art. 1.7. Le Conseiller veillera à ce que ses publicités soient réalisées en totale conformité avec la réglementation en vigueur, notamment le respect des dispositions du code de la consommation. En outre, le Conseiller devra obtenir l'accord du propriétaire préalablement à la pose d'un panneau informant de la vente de son bien ainsi que respecter la réglementation nationale et locale en matière d'affichage de publicités extérieures

Art. 1.8. Il s'interdit d'avoir recours à de fausses allégations, indications, présentations visant à créer une confusion ou à des pratiques commerciales trompeuses de nature à induire le client en erreur.

Art. 1.9. Le Conseiller I@D s'engage à attirer l'attention de son client sur les vices dont il a la connaissance, et renonce à participer à toute transaction immobilière qui pourrait causer un préjudice à son client, à un tiers ou plus généralement au secteur de l'immobilier. Il s'interdit d'avoir recours à des pratiques frauduleuses dans l'exercice de ses activités avec I@D.

Art. 1.10. Le Conseiller est tenu de faire preuve de diligence et de réactivité, pour mener le dossier à son terme et dans les meilleures conditions et devra, jusqu'à la conclusion de la Transaction, communiquer à toutes les parties toute information portée à sa connaissance, que celle-ci soit susceptible d'avoir un impact positif ou négatif sur la réalisation de cette dernière.

Art. 1.11. Le Conseiller ne peut pas se prévaloir de son appartenance au Groupe I@D pour la diffusion de Produits identiques à ceux commercialisés par ce dernier.

Il s'interdit en outre à commercialiser au nom d'I@D des produits non référencés par I@D, outout autre produit pour lequel il ne disposerait pas des autorisations, habilitations ou assurances nécessaires, mais également du niveau de formation requis.

Art. 1.12. Dans le cadre des Produits objets des Missions du Contrat d'Agent Commercial, le Conseiller s'interdit de

recommander, en échange d'une rémunération ou d'un quelconque avantage, un client à un fournisseur ou partenaire qui n'aurait pas d'accord avec I@D.

Art. 1.13. Le Conseiller I@D s'engage, en cas de doutes sur l'origine des fonds utilisés par un client pour acquérir un bien immobilier, à en aviser les autorités compétentes afin de se conformer à la réglementation visant à la lutte contre le blanchiment de capitaux et financement du terrorisme et, le cas échéant, à aviser la Direction d'I@D France.

Article 2. PARTAGE ET CONFRATERNITÉ

Art. 2.1. Le Conseiller étant porteur de l'image d'I@D s'engage àfaire preuve de conscience, dignité, loyauté et probité dans ses actions de démarchage. Il s'abstient de tout dénigrement ou malveillance à l'égard d'I@D et de tout Conseiller de son Réseau. Il s'abstiendra de tout acte délictueux et notamment de concurrence déloyale envers un autre professionnel de l'immobilier.

Art. 2.2. Le Conseiller s'engage à respecter toute notion d'exclusivité pendant la durée du mandat exclusif conféré à un tiers.

Art. 2.3. Le Conseiller I@D s'engage à s'inscrire activement et sansrestriction dans le processus de partage d'affaires entre membres du Réseau, comme avec tout autre professionnel de l'immobilier et notamment, dans l'intérêt de la clientèle I@D, à ne pas s'opposer aux demandes de visites d'un Client Transaction ou Prospect d'un autre Conseiller. Dans ce cadre, le Conseiller représentant les intérêts d'une seule des parties (Vendeur ou Acquéreur) se doit de le signaler à la première occasion à l'autre partie ou au représentant des intérêts de celle-ci.

Art. 2.4. Le Conseiller s'interdit d'inciter les Prospects ou lesClients d'un autre Conseiller du Réseau I@D à rompre leurs relations commerciales avec ce dernier. Il s'engage également à ne pas déstabiliser un Prospect ou Client dont le Mandat ou la transaction serait en cours avec un autre Conseiller I@D ou un tiers, par l'emploi de tout argument visant à mettre en doute, discréditer ou remettre en cause le travail engagé par l'autre professionnel et notamment en prétextant une baisse d'honoraires.

Art. 2.5. Le Conseiller évite tout conflit avec tout autre professionnel qu'il fasse ou non partie du Réseau I@D.

Art. 2.6. Si le Conseiller visite un client vendeur déjà en relation avec un autre Conseiller I@D, il s'effacera au profit du premier.

Art. 2.7. En cas de litige ou denon-respect des bonnes pratiques énumérées dans le présent Code, la réelle paternité du mandat ou de la Transaction et une solution préservant les intérêts de chacun seront recherchées, en premier lieu avec les Parrains directs respectifs ; et faute pour ces derniers de parvenir à un accord, leurs Uplines respectives prendront le relais avec la possibilité de saisir le Premier Cercle, lequel pourra être amené à prendre une décision préservant les intérêts de chacun conformément à la procédure décrite à l'article 7.

Art. 2.8. Si un Prospect vendeur approché n'évoque pas la première visite faite par un autre Conseiller I@D et qu'il y a conclusion d'une Transaction, le bénéfice de la transaction reviendra à celui qui l'a conclue (Transaction Actée-Payée).

Art. 2.9. Tout Conseiller intervenant a posteriori sur un Mandat déjà signé ou une transaction en cours par l'intermédiaire d'un autre Conseiller I@D ne pourra intervenir qu'en renfort sans pouvoir prétendre à aucune rémunération. Tant qu'un Prospect ou client acquéreur n'a pas conclu de transaction, il peut être assisté par plusieurs Conseillers I@D.

Article 3. RESPECT MUTUEL, RELATIONS INTERNES ET EXTERNES

Art. 3.1. Le Conseiller I@D se doit de traiter ses interlocuteursavec respect et sans aucune forme de discrimination que ce soit de sexe, d'âge, d'origine, de couleur de peau, de religion, de handicap ou autre.

Art. 3.2. Le Conseiller I@D s'abstient d'inciter un autre Conseiller ou un prescripteur ayant déjà signé un contrat avec une Entité I@D à changer d'équipe, de lignée, ou à modifier son rattachement dans sa lignée.

Art. 3.3. En cas de cessation de la relation contractuelle avec I@D, le Conseiller I@D devra laisser s'écouler un délai de carence de 12 mois avant de pouvoir réintégrer le réseau et signer un nouveau contrat. Ce délai de carence ne s'appliquant pas si le Conseiller réintègre le Réseau avec son Parrain initial.

Art. 3.4. Le Conseiller I@D, dans le cadre des Missions qui lui sontconfiées dans le Contrat d'Agent Commercial se doit d'avoir un comportement irréprochable. Il ne doit pas porter préjudice à l'image d'I@D France, son nom, son activité, ses clients ou ses autres Conseillers.

Art. 3.5. Dans la mesure où ils véhiculent au quotidien l'image d'I@D, les Conseiller I@D sont tenus d'avoir des attitudes et des comportements respectueux à l'égard de l'ensemble de leurs interlocuteurs, que ceux-ci fassent partie du Réseau ou non (Prospects, Clients, membres potentiels, Filleuls, parrains, membres du siège, partenaires financiers, promoteurs, notaires, apporteurs d'affaires, confrères, autres...).

Art. 3.6. Ils s'engagent à éviter toute forme de confrontation avec les autres professionnels de l'immobilier, plus particulièrement à ne pas dénoncer publiquement les pratiques professionnelles d'un Conseiller, d'un tiers ou à exprimer publiquement et de leur propre chef leur opinion à l'égard de ces derniers. Si tel était le cas, les propos tenus ou les actes commis n'engageraient que leur émetteur et en aucun cas le Réseau I@D.

Art. 3.7. Afin de préserver la e-réputation du Réseau I@D, il se doit de faire preuve de réserve et du plus grand professionnalisme dans les messages qu'il véhicule à l'occasion de « tweets » professionnels ou toute forme de message diffusés sur les Réseaux sociaux, blogs, forums de discussion ou autres. Pour ce faire, le Conseiller I@D se doit de se conformer strictement à la Charte des Médias Sociaux mis en place par I@D.

Art. 3.8. Le Conseiller I@D veillera à ce que chaque actionpublicitaire et de communication non initiée par I@D soit validée au préalable par le service Communication d'I@D France, et qu'elle respecte les dispositions du Contrat de Licence de Marques et des chartes visées par ce dernier.

Article 4. FORMATION

Art. 4.1. Le Conseiller I@D qui souhaite exercer l'activité d'agent commercial indépendant mandataire en immobilier partenaire d'I@D est soumis à l'obligation légale de formation continue destinée à lui permettre d'acquérir les connaissances indispensables à l'exercice de son métier.

Art. 4.2. Le Conseiller a, en outre à sa disposition, un droit d'accès à l'espace dédié du site Intranet du Groupe afin de recueillir à tout moment des informations liées à son activité, et peut aussi accéder à sa guise à des modules de formations techniques et pratiques en ligne, sur le même site. Le Conseiller I@D peut également prendre connaissance à toute heure des stages de formation présentiels délivrés par I@D et s'y inscrire en ligne dans la limite des places disponibles.

Art. 4.3. Le Conseiller s'engage à s'inscrire dans la politique de partage d'affaires ainsi que de mutualisation des connaissances et des compétences au sein du Réseau, et d'en faire bénéficier l'ensemble des Conseillers sans restriction.

Article 5. PARRAINAGE

Art. 5.1. Le Parrain s'engage à ne pas laisser entendre que les revenus des Conseiller du Réseau I@D sont garantis ou obtenus sans efforts. Il s'engage à ne pas faire de promesse de gains illusoires.

Art. 5.2. Toute action du Parrain destinée à développer son Organisation sera réalisée en conformité avec la réglementation en vigueur ainsi que dans le respect des dispositions du Contrat de Parrainage relatives aux Qualifications.

Art. 5.3. Le Conseiller I@D s'interdit de démarcher d'autresconfrères via leurs messageries électroniques et lignes téléphoniques professionnelles, ainsi que sur les pages professionnelles de leurs réseaux sociaux ou autres.

Art. 5.4. Le Conseiller I@D ne forcera en aucune circonstance unepersonne susceptible de rejoindre le Réseau I@D dans sa prise de décision ; il s'engage à respecter l'indépendance et l'autonomie de chacun.

Art. 5.5. Au titre de la confraternité, lors d'un parrainage, le Conseiller I@D s'assurera que son Filleul n'a pas déjà été approché par un autre parrain du Groupe I@D. Si telest le cas, une concertation entre les deux parrains potentiels concernés et le Filleul est vivement recommandée, afin de trouver une solution en bonne intelligence. Dans tous les cas, la décision finale d'affiliation appartiendra au filleul.

Art. 5.6. Le Parrain s'interdit d'inciter d'autres Conseillers à rejoindre sa propre Organisation commerciale.

A ce titre, le Parrain ne pourra pas réintégrer dans son Organisation un Conseiller qui setrouvait dans une autre Organisation avant son départ du Réseau datant de moins de douze mois, et qui serait désireux de le réintégrer dans ce délai.

De la même manière, le Parrain ne sollicitera pas de Prescripteurs déjà en relation avec d'autres Conseillers.

Art. 5.7. Quelle que soit la distance géographique, le Parrain donnera à ses Filleuls, proportionnellement à leur degré d'implication, le temps, l'accompagnement, la formation, les moyens ainsi que les conseils nécessaires à leur réussite en conformité et en application du Contrat de Parrainage et de la Notice sur le Parrainage. Il s'engage à mettre tous les moyens en œuvre pour permettre à son Filleul de participer aux stages de formation, d'installation et d'intégration en présentiel. Il en sera de même dans le cadre de son activité d'animation et d'accompagnement.

Article 6. PROCEDURE AMIABLE DE REGLEMENT DES LITIGES INTERNES

Art. 6.1. En cas de survenance de litiges entre Conseillers, l'ensemble des parties prenantes devront tenter de trouver une solution amiable y mettant fin, avant toute autre action. Les stipulations du présent code et en particulier du présent article ne font pas obstacle à la mise en œuvre des dispositions prévues par le Contrat d'Agent

Commercial ou du Contrat de Parrainage en vigueur.

Art. 6.2. En vue de faire respecter les bonnes pratiques de la profession ainsi que le présent code de déontologie et le Décret n° 2015-1090 du 28 août 2015 fixant les règles constituant le code de déontologie national de la profession, I@D France a mis en place, un organe collégial, le Premier Cercle,composé essentiellement de Conseillers élus suivant des critères objectifs de compétence, de moralité et d'honorabilité. Ces règles d'éligibilité sont précisées dans les « Règles de fonctionnement Recours Premier Cercle » consultables sur l'Intranet.

Art. 6.3. La Présidence du Premier Cercle est détenue par un représentant du siège d'I@D France.

Art. 6.4. Le Premier Cercle peut être saisi par tout Conseiller quise trouve confronté à un désaccord avec un ou plusieurs autres Conseillers, concernant notamment les règles de parrainage, de prescription ou de contestation relative au droit à commission.

Art. 6.5. Le Premier Cercle peut être amené à rappeler lesobligations légales et les règles déontologiques par le biais d'un « Constat de défaillance » ayant pour objectif d'attirer l'attention du Conseiller sur son ou (ses) manquement(s) afin de l'inviter à ne pas réitérer les agissements reprochés.

Le Conseiller reconnaît que le Constat de défaillance ainsi adressé par le Premier Cercle apour objet de lui permettre de continuer son activité tout en lui rappelant les règles de bonne conduite au sein du Réseau mais également de la profession, lui permettant de corriger ainsi ses manquements/actions à venir. Il s'engage à ce titre à se conformer aux décisions du Premier Cercle.

Art. 6.6. Le Premier Cercle peut également, dans le cadre de sesfonctions, être amené à remonter au siège d'I@D France, les manquements d'un Conseiller, ainsi que préconiser à cette dernière les mesures à mettre en place à l'encontre dudit Conseiller.

Si le comportement fautif de Conseiller cause préjudice à un Membre du réseau, un Client ou untiers, nuit à l'image d'I@D ou met en risque à quelque titre que ce soit I@D France, détentrice de la carteProfessionnelle grâce à laquelle il exerce les Missions prévues dans le Contrat d'Agent Commercial et, le caséchéant, le Contrat de parrainage, I@D France pourra lui délivrer une « Mise en garde » l'invitant à respecterses obligations légales et contractuelles, dans les conditions prévues au titre du contrat concerné.

A défaut d'amélioration du comportement nuisible du Conseiller ou en cas de nouveau(x) manquement(s), I@D France peut également mettre fin à la relation contractuelle dans les conditions prévues par le Contrat de Conseiller ou le Contrat de Parrainage le cas échéant.

Il est rappelé ici que, comme dans toute relation contractuelle, et en application des lois strictes régissant les professions de l'immobiliers, et plus particulièrement la profession relative à la Transaction immobilière, I@D France peut également à tout moment mettre fin à la relation contractuelle sans aucune formalité, en cas de manquements graves et avérés aux obligations légales et/ou contractuelles du Conseiller.

Art. 6.7. En cas de désaccord entre les parties concernant le droit à Commission de la vente d'un Produit, ces dernières pourront solliciter le Premier Cercle qui, le cas échéant et, à défaut d'accord amiable entre les parties, se réunira en Assemblée d'Ethique afin de prendre une décision écrite qui orientera le paiement de la Commission.

Les parties ont la faculté de suivre ou non cette décision.

Si les parties ne souhaitent pas suivre cette décision elles pourront convenir d'un autre partage par le biais d'une convention écrite et signée par tous les intervenants à la vente (Apporteurs d'affaires à l'Entrée et à la Sortie du Mandat compris). A défaut de parvenir à un tel accord, les parties pourront se rapprocher d'I@D France qui pourra leur communiquer les coordonnées d'un organisme d'arbitrage.

Afin de pouvoir régler les commissions conformément à l'accord écrit convenu entre les parties, ce dernier sera communiqué, revêtus de la signature de tous les intervenants à la vente (Apporteur(s) d'Affaire(s) et Conseiller(s)), à I@D France.

Afin de préserver l'intérêt de toutes les parties concernées par la répartition de la Commission, I@D France suspendra le règlement des commissions pendant toute la durée du litige et jusqu'à ce que tous les intervenants à la vente parviennent à un accord écrit et signés entre eux ou de la décision d'un organisme d'arbitrage.

SCMR

Stratégie **C**ommerciale & **M**arketing de **R**émunération

Le présent document est confidentiel. Il ne concerne que les Conseillers signataires d'unContrat d'Agent Commercial Mandataire en Transaction Immobilière et les informations qu'il contient ainsi que les outils auxquels il se réfère ne doivent pas être divulgués à des confrères, des concurrents ou plus généralement à tous tiers.

Les termes commençant par une majuscule et non définis dans le présent document ont la signification qui leur est donnée dans le Contrat d'Agent Commercial Mandataire en Transaction Immobilière et/ou le Contrat de Parrainage.

La présente SCMR est rigoureusement indissociable des contrats susvisés et de leurs annexes.

Elle présente les composantes de votre commissionnement : lisez-la attentivement et n'hésitez pas à poser toutes les questions qui vous semblent utiles,

- Soit à votre parrain direct,
- Soit à votre gestionnaire.

Dans le cadre du partenariat avec le Groupe I@D, vous êtes considéré dès le départ comme uneorganisation capable de se développer en réseau et de générer des profits.

I. Présentation générale

1. Plusieurs moyens s'offrent à vous pour cela :

    a. **La vente de Produits** consistant en :

        i. **L'Entrée d'affaires immobilières** : il s'agit des actions d'un Conseiller, au nom et pour le compte de l'Entité I@D à laquelle il est rattaché, consistant en la Prospection de vendeurs/bailleurs potentiels, la signature d'un Mandat, le conseil et le suivi administratif (RDV notariés, réunion de documents obligatoires) que le Client peut légitimement attendre d'un Conseiller mandataire en immobilier, permettant d'aboutir à vente de son bien par la conclusion d'une Transaction Actée-Payée.

        ii. **La Sortie d'affaires immobilières :** il s'agit des actions d'un Conseiller consistant en la prospection d'acquéreurs potentiels (par toute voie légale de communication), au traitement des prospects (RDV, visites, conseils, etc..), à la négociation avec l'acquéreur en vue de lui faire acquérir un Bien ainsi qu'au suivi administratif (RDV notariés, réunion de documents obligatoires) aboutissant à la conclusion d'une Transaction Actée-Payée.

        iii. **L'Indication d'Affaires** (Transmission par un Conseiller d'un Client ou Prospect à un partenaire reconnu par I@D) **ou la vente de tout autre Produit du Groupe.**

    b. **Le parrainage** consistant à exécuter les missions prévues dans le Contrat de Parrainage.

    c. **La recommandation** consistant à porter à la connaissance d'un Conseiller, représentant d'I@D, une affaire, c'est-à-dire un bien ou un client, inconnu jusqu'alors dudit Conseiller et de l'Entité I@D à laquelle il est rattaché.

2. La Stratégie Commerciale & Marketing de Rémunération (ou SCMR) prend en compte ces 3 axes de développement et propose 7 types de commissions comprenant deux sous-ensembles :

    a) Les commissions liées à l'activité de Conseiller :

    i) Commissions de vente de Produits

    ii) Commissions de Recommandation

    b) Les commissions liées à l'activité de parrainage :

    iii) Commissions d'expansion

    iv) Commissions de développement

    v) Commissions d'organisation

    vi) Commissions de groupe

vii) Commission exceptionnelle annuelle

3. La Stratégie Commerciale & Marketing de Rémunération encadre également le développement de la valeur patrimoniale de l'Organisation du Parrain ainsi que la possibilité de transmission et de cession de celle-ci.

Vous trouverez aussi dans les pages qui suivent la présentation du principe de reversement des commissions d'autres Produits liés à notre activité commerciale. Seuls les Produits agréés par le Groupe pourront être proposés à la vente.

II. Généalogie et niveaux de qualification

1. Règles de qualification

a) Qualification du fait de la généalogie

Un Parrain va suivre en temps réel les variations de sa lignée avale (Down line). Chaque foisqu'un Conseiller de son Organisation gagne un niveau de qualification, sa propre qualification peut être remise en question en fonction des paliers décrits dans le tableau suivant et sous réserve de satisfaire les conditions nécessaires à la qualification concernée telles que décrites dans le Contrat de Parrainage.

Ce fonctionnement correspond au système de qualification dépendant de lagénéalogie.

Attention, cette règle ne s'applique qu'au Parrain n'ayant jamais été déqualifié du fait de sa production personnelle. Dans le cas contraire, on parle de perte du bénéfice de la généalogie. Les règles qui s'appliquent alors sont décrites dans la partie dédiée à la requalification.

La description du nombre minimum requis de Parrains par niveau de profondeur dans les organisations (Down line) pour prétendre à la qualification supérieure est décrite dans le tableau ci-dessous sous l'intitulé « règle officielle SCMR ».

Organisation minimale pour l'acquisition de qualification					
Variations Généalogie	Règle officielle SCMR				
	Parrain Platinium Associé	Parrain Platinium	Parrain Or	Parrain Argent	Parrain Bronze
Nombre de Parrains de 1er niveau	2	2	2	1	-
Nombre de Parrains de 2ème niveau	2	2	1	-	-
Nombre de Parrains de 3ème niveau	2	1	-	-	-
Nombre de Parrains de 4ème niveau	1	-	-	-	-
Nombre de Conseillers actifs de 5ème niveau	1	-	-	-	-

b) Qualifications du fait de la production personnelle

Seul l'accès à la qualification de Parrain bronze est soumise à un minimum de production personnelle. Le seuil de C.A. personnel (hors Indications d'affaires et Recommandations) exigé en Transaction Actée-Payée et mentionné dans l'Intranet de l'Entité I@D à laquelle le Parrain est rattaché.

2. Règles de maintien de qualification

a) Maintien de la qualification du fait de la généalogie

Un Parrain va suivre en temps réel les variations de sa lignée avale (Down line). Chaque foisqu'un Parrain de son Organisation perd un niveau de qualification, sa propre qualification peut être remise en question en fonction des paliers décrits dans le tableau suivant, sous réserve de satisfaire les conditions nécessaires à la qualification concernée telles que décrites dans le Contrat de Parrainage.

Ce fonctionnement correspond au système de maintien de qualification dépendant de lagénéalogie.

La description du nombre minimum requis de Parrains par niveau de profondeur dans les organisations (Down line) pour prétendre à la qualification supérieure est décrite dans le tableau ci-dessous sous l'intitulé « règle officielle SCMR ».

Organisation minimale pour l'acquisition de qualification					
Variations Généalogie	Règle officielle SCMR				
	Parrain Platinium Associé	Parrain Platinium	Parrain Or	Parrain Argent	Parrain Bronze
Nombre de Parrains de 1er niveau	2	2	2	1	-
Nombre de Parrains de 2ème niveau	2	2	1	-	-
Nombre de Parrains de 3ème niveau	2	1	-	-	-
Nombre de Parrains de 4ème niveau	1	-	-	-	-
Nombre de Conseillers actifs de 5ème niveau	1	-	-	-	-

b) Maintien de la qualification du fait de la production personnelle

Si durant l'exercice du Groupe (N) un Parrain n'atteint pas le seuil de C.A. Personnel minimum, il est requalifié au début de l'exercice du Groupe suivant (N+1) à la qualification immédiatement inférieure correspondante, et perd le droit à la Commission qui en découle (et cela tant qu'il n'aura pas recouvré sa qualification d'origine). Cette vérification est réalisée une fois par an après la clôture de l'exercice N du Groupe et prend en compte le C.A. Personnel (hors Indications d'affaires et Recommandations) découlant des Transactions Actées au cours de l'exercice du Groupe.

Les seuils de C.A. Personnel minimum requis à la clôture de l'exercice « N » du groupe pour lemaintien des qualifications en « N+1 » figurent dans l'Intranet de l'Entité I@D à laquelle le Parrain est rattaché.

c) Période de franchise

Chaque nouveau Parrain I@D bénéficie d'une période de franchise de 12 mois qui court à partir dela date de sa première qualification de Parrain Bronze.

Durant cette période, son C.A. Personnel est normalement comptabilisé (et remis à zéro à chaquenouvel exercice fiscal) mais aucune règle de contrôle du maintien de qualification n'est appliquée.

Si la période de franchise est à cheval sur 2 exercices du Groupe, les seuils de base de C.A.Personnel annuel minimum à réaliser seront calculés **au prorata du nombre de jours**compris entre la date de la fin de la période de franchise et la date de la fin de l'exercice fiscal du Groupe.

d) Taux de tolérance

Le **taux de tolérance (0% – 100%)**est un taux appliqué sur les seuils de C.A. Personnel minimum requis pour le maintien de qualification.

La valeur du taux de tolérance est décidée annuellement par chaque Entité I@D locale et permetd'agir sur les seuils de C.A. Personnel minimum à réaliser.

e) Impact des règles de maintien de qualification sur la commission exceptionnelle annuelle

La commission exceptionnelle annuelle (telle que prévue paragraphe III) étant versée au coursdu deuxième trimestre de l'exercice du Groupe N+2 sous réserve qu'il ait conservé sa Qualification « ParrainPLATINIUM ASSOCIÉ » pendant toute la période de l'exercice N du Groupe et qu'il ait sa qualification « Parrain PLATINIUM ASSOCIE » le premier jour de l'exercice N+2 du Groupe, la perte de la qualification entraine la perte définitive de la commission exceptionnelle annuelle.

3. Règles de requalification

a) Requalification du fait de la généalogie

Conformément aux règles de qualification, un Parrain va suivre en temps réel les variations de sa lignée avale (Down line), sous réserve de satisfaire les conditions nécessaires à la qualification concernée telles que décrite dans le Contrat de Parrainage. S'il remplit ces conditions, chaque fois que la profondeur de son organisation augmente, sa qualification suit en fonction des paliers décrits dans le tableau suivant. Il peut ainsi être requalifié à la suite d'une déqualification.

Ce fonctionnement correspond au système de requalification dépendant de lagénéalogie.

Attention, cette règle ne s'applique qu'au Parrain n'ayant jamais été déqualifié du fait de sa production personnelle. Dans le cas contraire, on parle de perte du bénéfice de la généalogie.

La description du nombre minimum requis de Parrains par niveau de profondeur dans les organisations (Down line) pour prétendre à la qualification supérieure est décrite dans le tableau ci-dessous sous l'intitulé « règle officielle SCMR ».

Organisation minimale pour l'acquisition de qualification					
Variations Généalogie	Règle officielle SCMR				
	Parrain Platinium Associé	Parrain Platinium	Parrain Or	Parrain Argent	Parrain Bronze
Nombre de Parrains de 1er niveau	2	2	2	1	-
Nombre de Parrains de 2ème niveau	2	2	1	-	-
Nombre de Parrains de 3ème niveau	2	1	-	-	-
Nombre de Parrains de 4ème niveau	1	-	-	-	-
Nombre de Conseillers actifs de 5ème niveau	1	-	-	-	-

b) La perte temporaire du bénéfice de la généalogie

Dès sa **première** déqualification du fait de sa production personnelle, donc liée à la non atteinte des seuils de C.A. Personnel minimum requis pour le maintien de qualification, un Parrain ne bénéficie plus de la croissance générée par la généalogie.

Pendant toute la durée de l'exercice qui suit sa déqualification, le Parrain ne pourra au mieux que garder le niveau de qualification qui lui a été attribué après sa déqualification.

c) Requalification du fait de la production personnelle

L'évolution vers des niveaux de qualification supérieurs du parrain ayant été déqualifié sera donc liée à l'atteinte des seuils de C.A. Personnel minimum sur le nouvel exercice, sous réserve que son organisation satisfasse l'organisation minimale requise, et le Parrain ne peut plus gravir qu'une seule qualification à la fois

par exercice sous réserve de satisfaire les conditions nécessaires à la qualification concernée telles que décrites dans le Contrat de Parrainage, jusqu'à retrouver la qualification la plus haute qu'il ait eue.

Une exception s'applique au cas du Parrain Bronze qui a été déqualifié et qui est ainsi redevenu conseiller. Pour retrouver son statut de Parrain Bronze il doit réaliser sur l'exercice en cours du Groupe, le chiffre d'affaires Personnel Acté-Payé, prévu par l'Entité I@D à laquelle il est rattaché, lui permettant l'obtention de la qualification de Parrain Bronze. Il retrouve sa qualification de Parrain Bronze immédiatement après avoir franchi ce seuil, même en cours d'année. Le C.A. pris en compte n'est évidemment plus le C.A. cumulé depuis la date d'activation du Conseiller dans le réseau mais correspond au C.A. acté payé sur l'exercice en cours.

d) Impact des résiliations et suspensions d'activité

Dans le cas de la résiliation du Contrat d'Agent Commercial par le Conseiller

Au départ des Conseillers/Parrains souhaitant quitter le réseau, tous les contrats, contacts, ou dossiers en cours n'ayant pas été transférés par le Conseiller partant, le sont automatiquement à la faveur du Parrain direct.

Le Conseiller partant perd sa qualification et également tous ses droits à Commission, sauf :

i) sur les transactions signées avant son départ, pour lesquelles il percevra les commissions de vente d'affaires immobilières une fois la vente définitive Actée et Payée, à condition qu'il reste inscrit au RSAC jusqu'à l'établissement de sa facture de commission.

ii) sur les contrats entrés n'ayant pas fait l'objet d'une prescription ou d'une recommandation pour lesquels il deviendra alors prescripteur, et ce sous 2 conditions :

- qu'il signe avec l'Entité I@D à laquelle il est rattaché un contrat de prescripteur ;
- qu'il n'ait pas de factures impayées due à l'Entité I@D à laquelle il est rattaché.

Dans le cas de la suspension d'activité du Conseiller pour cause de grossesse :

Les systèmes de déqualification et de commission exceptionnelle annuelle sont gelés. Dans cette situation le Parrain concerné bénéficie d'une période de franchise exceptionnelle qui dure le temps de la suspension d'activité.

III. Règles relatives au calcul et au versement des Commissions

A. Modalités de calcul des Commissions

La rémunération du Conseiller est obtenue à partir :

- d'un chiffre d'affaires de référence qui peut être le Chiffre d'Affaires sur Produits ou le Chiffre d'Affaires Personnel tels que définis dans le Contrat d'Agent Commercial Mandataire en Transaction Immobilière,

- d'un Coefficient de Valeur qui s'applique au chiffre d'affaires de référence afin d'obtenir une Base Chiffre d'Affaires de référence,

- de la Base Chiffre d'Affaires de référence ainsi calculée,

- du pourcentage applicable à la Base Chiffre d'Affaires de référence et dont le montant varie en fonction du Produit et/ou de l'Activité exercée par le Conseiller concerné.

1. Chiffre d'Affaires de référence

a) Chiffre d'Affaires sur Produits

Il s'agit du montant HT perçu par une Entité I@D dans le cadre de la vente de Produits (C.A. sur Produits).

Pour la vente de bien à usage d'habitation et/ou commercial :

Le Chiffre d'Affaires sur Produits correspond au montant des Honoraires perçus par l'Entité I@Ddu pays dans lequel le bien à usage d'habitation et/ou commercial vendu se situe géographiquement déduction faite de la TVA.

Exemple : Vente d'un bien à usage d'habitation et/ou commercial pour un montant d'honoraires de 7 200 € TTC avec participation de 2 conseillers ; un à l'Entrée et l'autre à la Sortie du Mandat, le Chiffre d'Affaires sur Produits est de 6 000 € HT.

Pour l'Indication d'Affaires relative au financement d'une acquisition :

Le Chiffre d'Affaires sur Produits dépend du taux de commissionnement prévu dans la convention de courtage signée entre l'organisme de financement (ou de courtage) et l'Entité I@D concernée par l'Indication d'Affaires.

Pour l'Indication d'Affaires relative à la gestion locative :

Le Chiffre d'Affaires sur Produits dépend du taux de commissionnement prévu dans la convention de partenariat signée entre l'organisme de gestion locative et l'Entité I@D concernée par l'Indication d'Affaires.

Dans le cas d'indications d'Affaires relatives à d'autres Produits, il convient de se référer aux conditions spécifiques prévues dans la convention de partenariat conclue entre le Mandant et le partenaire du Mandant.

b) Chiffre d'Affaires Personnel

Il s'agit du montant HT perçu par une Entité I@D au titre de la participation d'un Conseiller àla vente d'un Produit (C.A. Personnel).

Dans le cadre de la vente d'un bien à usage d'habitation et/ou commercial le montant du Chiffred'Affaires Personnel peut ainsi correspondre à l'intégralité du montant du Chiffres d'Affaires sur Produits dans le cas de la réalisation d'une mission complète (Entrée et Sortie du Mandat) par un Conseiller ou à la moitié de ladite somme, si le Conseiller a seulement réalisé l'Entrée ou la Sortie du Mandat.

En effet, c'est la règle du partage de commissions à 50/50 qui s'applique par défaut.

Les Conseillers à l'Entrée et à la Sortie du Mandat pourront toutefois établir une répartitiondifférente s'ils estiment que l'un d'eux a réalisé une mission plus importante que l'autre, sans qu'elle ne puisse toutefois être :

- inférieure à 20 % de la Base Chiffre d'Affaires sur Produits pour l'un des Conseillers,
- et supérieure à 80 % de la Base Chiffre d'Affaires sur Produits pour l'autre Conseiller.

Ils devront nécessairement rédiger une convention écrite, prévoyant la répartition de Commissions. Cette convention devra impérativement être réalisée en 3 exemplaires revêtus des signatures des Conseillers concernés, un des exemplaires étant destiné à l'Entité I@D du pays dans lequel le bien vendu se trouve.

Exemple : Vente d'un bien à usage d'habitation et/ou commerciale pour un montant d'honoraires de 7 200 € TTC avec participation de 2 conseillers ; un à l'Entrée et l'autre à la Sortie du Mandat :

- C.A. sur Produits = 6 000 € HT
- C.A. Personnel Agent à l'Entrée du Mandat = 6 000 ÷ 2 = 3 000 € HT
- C.A. Personnel Agent à la Sortie du Mandat = 6 000 ÷ 2 = 3 000 € HT

2. Coefficient valeur

Le Groupe I@D a mis en place un Coefficient de Valorisation appelé « **Coefficient Valeur** » ou « **CV** » permettant d'appliquer des règles de commissionnement tout en prenant en compte les spécificités des différentes catégories de Produits proposés à la vente ainsi que les différentes actions de commercialisation engagées par le Conseiller.

Un « Coefficient Valeur » (CV) est ainsi attaché au Produit vendu.

Le Coefficient Valeur a également vocation à permettre le renforcement de la Commission découlant de la vente d'un Produit sur une période donnée.

Afin d'être toujours au fait des mises à jour, le Conseiller s'engage à consulter régulièrement l'Intranet de l'Entité I@D du pays dans lequel le Produit est vendu.

Les différents coefficients Valeur applicables en fonction du Produits vendu se trouvent dans la grille ci- dessous :

Produits concernés	Coefficient Valeur
Vente d'un bien à usage d'habitation et/ou commercial	1
Vente de parcs résidentiels de loisirs	1
Vente de Maisons Individuelles	1
Vente de « Lots en groupés » , en VEFA, terrains en lotissement *	1
Indication d'Affaires relative au financement de l'acquisition d'un bien à usage d'habitation et/ou commercial	1
Indication d'Affaires relative à la gestion locative d'un bien à usage d'habitation et/ou commercial	1

* Il est ici précisé que le Conseiller peut signer un mandat de vente uniquement pour tout ou partie des lots d'un même programme ou ensemble immobilier.

Conséquemment, il ne peut pas signer un ou plusieurs mandat(s) ou un "contrat cadre" qui concernai(en)t l'intégralité des programmes existants ou à venir d'un même promoteur ou opérateur.

3. Assiette : Base Chiffre d'Affaires de référence

Le Coefficient Valeur est appliqué à un Chiffre d'Affaires de référence afin d'obtenir une **Base Chiffres d'Affaires** à laquelle un taux de commission (en pourcentage) sera appliqué afin de permettre de calculer les diverses commissions dont bénéficie le Conseiller.

Il existe plusieurs types de Chiffre d'Affaires de référence en fonction de l'activité du Conseiller.

a) Base Chiffre d'Affaires sur Produits

Il s'agit du Chiffre d'Affaires sur Produits auquel s'applique le Coefficient Valeur.

Base Chiffre d'Affaires sur Produits (€ HT) = C.A. sur Produits (€ HT) x Coefficient Valeur (C.V.).

b) Base Chiffre d'Affaires Personnel

Il s'agit du Chiffre d'Affaires Personnel auquel s'applique le Coefficient Valeur.

Base Chiffre d'Affaires Personnel (€ HT) = C.A. Personnel (€ HT) x Coefficient Valeur (C.V.).

Exemple 1 : Vente d'un bien à usage d'habitation et/ou commerciale pour un montant d'honoraires de 7 200 € TTC avec participation de 2 conseillers ; un à l'Entrée et l'autre à la Sortie du Mandat :

- C.A. sur Produits = 6 000 € HT
- C.A. Personnel Agent à l'Entrée du Mandat= 6 000 ÷ 2 = 3 000 € HT
- C.A. Personnel Agent à la Sortie du Mandat= 6 000 ÷ 2 = 3 000 € HT
- Coefficient de valeur = 1
- Base C.A. sur Produits = 6 000 x 1 = 6 000 € HT
- Base C.A. Personnel du Conseiller à l'Entrée= 3 000 x 1 = 3 000 € HT
- Base C.A. Personnel du Conseiller à la Sortie= 3 000 x 1 = 3 000 € HT

Exemple 2 : vente d'un bien à usage d'habitation et/ou commerciale pour un montant d'honoraires de 7 200 € TTC avec participation d'un Conseiller unique (Entrée et Sortie du Mandat) :

- C.A. sur Produits = 6 000 € HT
- C.A. Personnel Conseiller = 6 000 € HT

- Coefficient de valeur = 1
- Base C.A. sur Produits = 6 000 x 1 (C.V.) = 6 000 € HT
- Base C.A. Personnel du Conseiller = 6 000 x 1 (C.V.) = 6 000 € HT

L'Apport d'Affaires n'impacte pas la Base Chiffres d'Affaires Personnel du Conseiller.

Par contre, en cas de rédaction d'une convention de répartition des Commissions entre deux Conseillers, la nouvelle répartition prévue impactera la base Chiffre d'Affaires Personnel de chacun des Conseillers concernés.

Les rémunérations des Parrains, versées sous forme de Commissions de Parrainage, calculées sur cette base de Chiffre d'Affaires Personnel, seront de fait, impactées par ce partage

4. Taux de commission liés à l'activité de Conseiller

Le Conseiller, qui, en tant que représentant d'I@D, permet, par son entremise, la réalisation d'une transaction immobilière (hors VEFA), perçoit, une fois les Honoraires encaissés par l'Entité I@D, une commission calculée au moyen d'un taux fixe, qui s'applique sur la Base Chiffre d'affaires Personnel.

La commission du Conseiller est calculée grâce au taux fixe s'appliquant sur la Base Chiffre d'affaires sur Produits pour ce qui concerne la vente des autres Produits (VEFA, Indication d'Affaires)

Le conseiller qui, en tant que représentant d'I@D, permet, par son action de recommandation à destination d'un autre conseiller du réseau I@D, la réalisation par celui-ci d'une vente d'un Produit, perçoit, une fois les Honoraires encaissés par l'Entité I@D, une commission calculée au moyen du taux fixe, qui s'applique à la Base Chiffre d'affaires sur Produits.

Si, comme évoqué précédemment, l'Apport d'Affaires n'impacte pas la Base Chiffres d'Affaires Personnel du Conseiller, il est en revanche déduit de sa commission. Ainsi :

- En cas de partage d'affaires avec un Apport d'Affaires à l'Entrée du Mandat et un autre à la sortie du Mandat, les commissions des Conseillers, à l'Entrée et à la Sortie, sont impactées toutes les deux.
- En cas de partage d'Affaires avec un Apport d'Affaires uniquement à l'Entrée ou à la Sortie du Mandat, seule la Commission du Conseiller ayant bénéficié de l'Apport d'Affaires sera impactée.
- En cas d'Apport d'Affaires à l'Entrée et à la Sortie du Mandat avec le même Conseiller à la fois à l'Entrée et à la sortie du Mandat, la commission de ce dernier sera impactée deux fois ; une fois à l'Entrée et une fois à la Sortie.

4.1 Commission de vente de Produits

a) Commission d'Entrée d'affaires immobilières

i) Sans Apport d'affaires

Le Conseiller qui parvient seul à trouver un client vendeur et à lui faire signer un Mandat percevra 69 % de la Base du Chiffre d'Affaires Personnel.

Exemple :

*Un Conseiller permet par son intervention la signature d'un mandat de vente d'un bien à usage d'Habitation et/ou commercial dont le montant des Honoraires **I@D** a été négocié à 7 200 € TTC, soit 6 000 € HT. Le « Coefficient Valeur » est de 1.*

Base Chiffre d'affaires Personnel à l'Entrée du Mandat = 6 000 € ÷ 2 x 1 (C.V.) = 3 000 € HT

La commission du Conseiller à l'Entrée du Mandat sera de : 3 000 x 69 % = 2 070 € HT

ii) Avec Apport d'affaires

Le Conseiller qui parvient à faire signer un Mandat à un client vendeur avec l'aide d'un Apporteur d'affaires (Prescripteur ou Conseiller effectuant une Recommandation) percevra 69 % de la Base du Chiffre d'Affaires Personnel déduction faite de 12 % de la Base Chiffre d'Affaires sur Produits.

Exemple :

*Un Prescripteur présente une personne désireuse de vendre son bien à usage d'Habitation et/ou commercial à un Conseiller qui va signer avec ce vendeur un Mandat de vente prévoyant un montant d'Honoraires **I@D** de 7 200 € TTC, soit 6 000 € HT. Le « Coefficient Valeur » est de 1.*

Base Chiffre d'affaires sur Produits = 6 000 € x 1 (C.V.) = 6 000 € HT

Base Chiffre d'affaires Personnel à l'Entrée du Mandat = 6 000 € ÷ 2 x 1 (C.V.) = 3 000 € HT

La commission du Conseiller à l'Entrée du Mandat sera de : (3 000 x 69 %) - (6 000 x 12 %) = 1 350 € HT

b) Commission de sortie d'affaires immobilières

i) Sans Apport d'affaires

Le Conseiller qui parvient seul à trouver un acquéreur, à négocier en vue de lui faire acquérir un bien immobilier et procède à tout le suivi administratif permettant de parvenir à la conclusion d'une Transaction Actée-Payée, percevra 69 % de la Base du Chiffre d'Affaires Personnel.

Exemple :

*Un Conseiller trouve un acquéreur qui achète un bien à usage d'Habitation et/ou commercial. Le montant des Honoraires **I@D** est de 7 200 € TTC, soit 6 000 € HT. Le « Coefficient Valeur » est de 1.*

Base Chiffre d'affaires Personnel à la Sortie du Mandat = 6 000 € ÷ 2 x 1 (C.V.) = 3 000 € HT

La commission du Conseiller à la Sortie du Mandat sera de : 3 000 x 69 % = 2 070 € HT

ii) Avec Apport d'affaires

Le Conseiller qui parvient à faire acquérir un bien à un acquéreur qui lui a été présenté par un Apporteur d'affaires percevra 69 % de la Base du Chiffre d'Affaires Personnel déduction faite de 12 % de la Base Chiffre d'Affaires sur Produits.

Exemple :

Un Prescripteur présente une personne désireuse d'acquérir un bien à usage d'Habitation et/ou commercial à un Conseiller qui va lui proposer un bien correspondant à ses attentes. L'acquéreur achète le bien.

*Les Honoraires **I@D** sont d'un montant de 7 200 € TTC, soit 6 000 € HT. Le « Coefficient Valeur » est de 1.*

Base Chiffre d'affaires sur Produits = 6 000 € x 1 (C.V.) = 6 000 € HT

Base Chiffre d'affaires Personnel à la Sortie du Mandat = 6 000 € ÷ 2 x 1 (C.V.) = 3 000 € HTLa commission du Conseiller à la Sortie du Mandat sera de : (3 000 x 69 %) - (6 000 x 12 %) = 1 350 € HT

c) Commission d'Indication d'affaires

Le Conseiller qui présente un Client ou un Prospect à un partenaire reconnu par I@D, percevra 69% de la Base du Chiffre d'Affaires sur Produits.

Exemple :

Un Conseiller recommande un acquéreur à un courtier avec lequel ledit vendeur va contractualiser pour l'obtention d'un prêt immobilier. Le courtier versera à I@D, à ce titre, la somme de 1 200 € TTC, soit 1 000 € HT.

Base Chiffre d'affaires sur Produits = 1 000 € x 1 (C.V.) = 1 000 €

La commission du Conseiller ayant effectué la recommandation sera de : 1 000 x 69 % = 690 € HT

4.2 Commission de recommandation

a) Commission de recommandation à l'Entrée du Mandat

Le Conseiller qui effectue une recommandation à un autre Conseiller visant à lui faire signer un Mandat percevra 12 % de la Base du Chiffre d'Affaires sur Produits en cas de réalisation d'une Transaction Actée-Payée concernant le bien pris en Mandat.

Exemple :

*Un Conseiller recommande une personne désireuse de vendre son bien à usage d'Habitation et/ou commercial à un autre Conseiller qui va, grâce à cette recommandation signer avec ce vendeur un Mandat, prévoyant un montant d'Honoraires **I@D** de 7 200 € TTC, soit 6 000 € HT. Le « Coefficient Valeur » est de 1.*

Base Chiffre d'affaires sur Produits = 6 000 € x 1 (C.V.) = 6 000 € HT

La commission du Conseiller ayant effectué la recommandation à l'Entrée du Mandat sera de : 6 000 x 12 % = 720 € HT

b) Commission de recommandation à la sortie du Mandat

Le Conseiller qui effectue une recommandation à un autre Conseiller visant à lui présenter un acquéreur et permet ainsi par cette recommandation d'aboutir à une Transaction Actée- Payée, percevra 12 % de la Base du Chiffre d'Affaires sur Produits.

Exemple :

Un Conseiller A recommande un acquéreur d'un bien à usage d'Habitation et/ou commercial au Conseiller B.

Les Honoraires I@D sont d'un montant de 7 200 € TTC, soit 6 000 € HT. Le « Coefficient Valeur » est de 1,00.

Base Chiffre d'affaires sur Produits = 6 000 € x 1 (C.V.) = 6 000 € HT

La commission du Conseiller ayant effectué la recommandation à la Sortie du Mandat sera de : 6 000 x 12 % = 720 € HT

4.3 Tableau récapitulatif des taux de commission liés à l'activité de Conseiller

Les taux de commission appliqués dans le cadre de l'activité de conseiller sont résumés dans le tableau ci- dessous :

Commissions liées à l'activité de Conseiller

1- Vente de produits

Type	Base C.A. Produits	Base C.A. Personnel	Taux
Entrée Mandat			
Sans Apport d'Affaires		X	69%
Avec Apport d'Affaires		X	69% - (12% de la base C.A. produits)
Sortie Mandat			
Sans Apport d'Affaires		X	69%
Avec Apport d'Affaires		X	69% - (12% de la base C.A. produits)
Indications d'affaires (pour les produits existants)	X		69%

2- Recommandation

Type	Base C.A. Produits	Base C.A. Personnel	Taux
Recommandation à l'entrée	X		12%
Recommandation à la sortie	X		12%

5. Taux de Commission liés à l'activité de Parrain

Tout Parrain, dans la mesure où il est à l'origine de la venue et de la réussite de Conseillers dans son équipe, en application des Missions qui lui sont confiées dans le Contrat de Parrainage, doit avoir les mêmes moyens et les mêmes chances d'évolution en fonction de ses compétences et de son dynamisme et ce, quelle que soit sa date d'entrée dans l'organisation.

C'est pourquoi il a été mis en place un système de commission permettant aux Parrains de percevoir un taux de commission calculé en fonction de la Base chiffre d'affaires Personnel du ou des filleul(s), **quelles que soient les entités I@D auxquelles ils sont rattachés** ainsi que du niveau de parrainage atteint par le Parrain.

Chaque Parrain a ainsi droit à une commission suivant la production personnelle de sa Downline.

Les commissions de parrainages sont perçues sur la vente des Produits (tels que les ventes de Biens à Usage d'Habitation et/ou Commercial, les Indications d'Affaires…) par les filleuls des parrains concernés dans les conditions figurant ci-dessous.

a) Commissions d'expansion

Le calcul de la commission d'expansion est lié à la qualification du Parrain, dans les conditions prévues dans le développement relatif à la « Généalogie et niveaux de qualification » de la présente SCMR, au jour de la réalisation de la Transaction Actée-Payée.

Elle découle de l'activité des filleuls de 1er niveau et concerne, par conséquent, **tous les Parrains.**

Ainsi, chaque Parrain perçoit grâce à la production personnelle de ses filleuls de 1er niveau, une Commission d'Expansion, dont le taux correspond à 7% de la Base chiffre d'affaires personnel desdits filleuls.

Exemple :

- *Vous êtes Parrain Bronze*

- *Vous parrainez Laurence, laquelle constituera l'une de vos branches de premier niveau, quelle que soit sa qualification (Conseillère ou Marraine).*

Étant à l'origine de la venue et de la réussite de Laurence dans votre équipe, vous percevez 7 % sur l'ensemble de la Base de C.A. Personnel réalisé par Laurence.

Ainsi, si Laurence participe à la réalisation de 3 ventes de biens à usage d'Habitation oucommercial dont le montant des honoraires I@D a été négocié respectivement à 10 000 € HT, 15 000 € HT et 18 000€ HT, la dernière vente étant réalisée en partage.

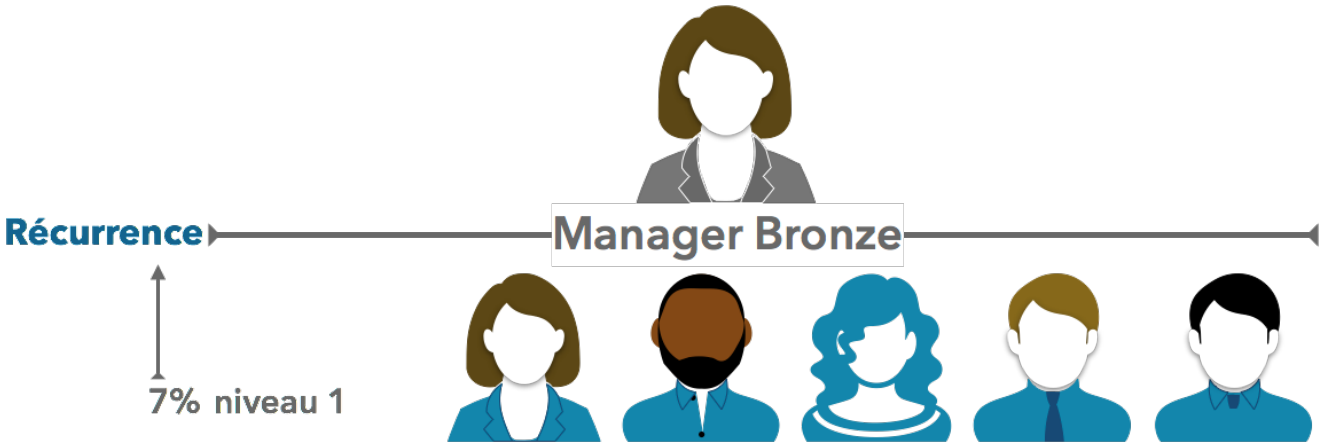
Le « Coefficient Valeur » étant de 1, vos commissions en tant que Parrain de 1r niveau de Laurence seront de :

(10 000 €) x 1 x 7 % soit ..... 700 Euros HT

(15 000 €) x 1 x 7 % soit ..... 1 050 Euros HT

((18 000 € ÷2) x 1) x 7 % soit ..... 630 Euros HT

Soit un total de : ..... 2 380 Euros HT



b) Commissions de développement

Le calcul de la commission de développement est lié à la qualification du Parrain, dans les conditions prévues dans le développement relatif à la « Généalogie et niveaux de qualification » de la présente SCMR, au jour de la réalisation de la Transaction Actée-Payée.

Elle découle de l'activité des filleuls de 2ème niveau et concerne, par conséquent, les **Parrains Argent, Or, Platinium et Platinium Associés**.

Ainsi, chaque Parrain énuméréci-dessus perçoit grâce à la production personnelle de ses filleuls de 2ème niveau une Commission de développement, dont le taux correspond à 3% de la Base chiffre d'affaires Personnel desdits filleuls.

Exemple :

- *Vous êtes Parrain Argent*

- *Vous avez parrainé Laurence qui parraine Joanna, laquelle constituera l'une de vos branches de deuxième niveau, quelle que soit sa qualification (Conseillère ou Marraine).*

Vous percevez 3 % sur l'ensemble de la Base de C.A. Personnel réalisé par Joanna.

Ainsi, si Joanna participe à la réalisation de 3 ventes de biens à usage d'Habitation et/oucommercial dont le montant des honoraires I@D a été négocié respectivement à 10 000 € HT, 15 000 € HT et 18 000€ HT, la dernière vente étant réalisée en partage.

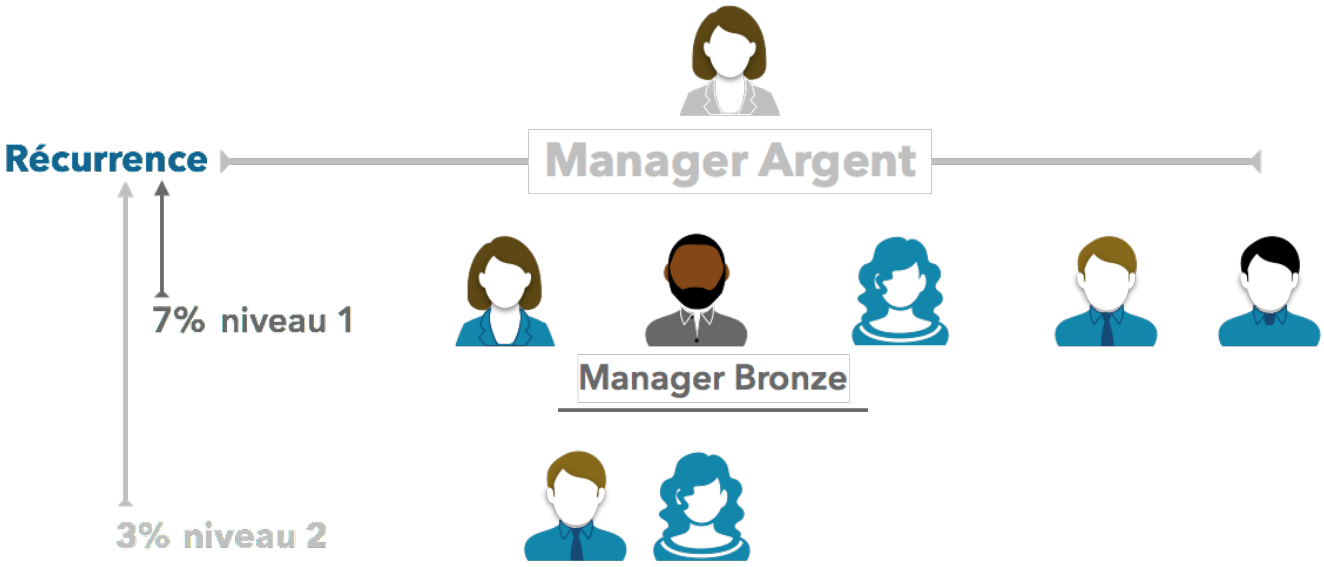
Le « Coefficient Valeur » étant de 1, vos commissions en tant que Parrain de 2ème niveau de Joanna seront de :

(10 000 €) x 1 x 3 % soit ..... 300 Euros HT

(15 000 €) x 1 x 3 % soit ..... 450 Euros HT

((18 000 € ÷2) x 1) x 3 % soit ..... 270 Euros HT

Soit un total de : ..... 1 020 Euros HT



Il est à noter que cette commission n'est pas exclusive de la Commission d'expansion que les Parrains perçoivent sur la production personnelle de leurs filleuls de 1er niveau.

c) Commissions d'organisation

Le calcul de la commission d'organisation est lié à la qualification du Parrain, dans les conditions prévues dans le développement relatif à la « Généalogie et niveaux de qualification » de la présente SCMR, au jour de la réalisation de la Transaction Actée-Payée.

Elle découle de l'activité des filleuls de 3ème niveau et concerne, par conséquent, les **Parrains Or, Platinium et Platinium Associés**.

Ainsi, chaque Parrain énuméréci-dessus perçoit grâce à la production personnelle de ses filleuls de 3ème niveau une Commission de développement dont le taux correspond à 1,5 % de la Base chiffre d'affaires Personnel desdits filleuls.

Exemple :

- *Vous êtes Parrain Or*
- *Vous avez parrainé Laurence qui a parrainé Joanna qui parraine Louis, lequel constituera l'une de vos branches de troisième niveau, quelle que soit sa qualification (Conseiller ou Parrain). Vous percevez 1,5 % sur l'ensemble de la Base de C.A. Personnel réalisé par Louis.*

Ainsi, si Louis participe à la réalisation de 3 ventes de biens à usage d'Habitation et/oucommercial dont le montant des honoraires I@D a été négocié respectivement à 10 000 € HT, 15 000 € HT et 18 000€ HT, la dernière vente étant réalisée en partage.

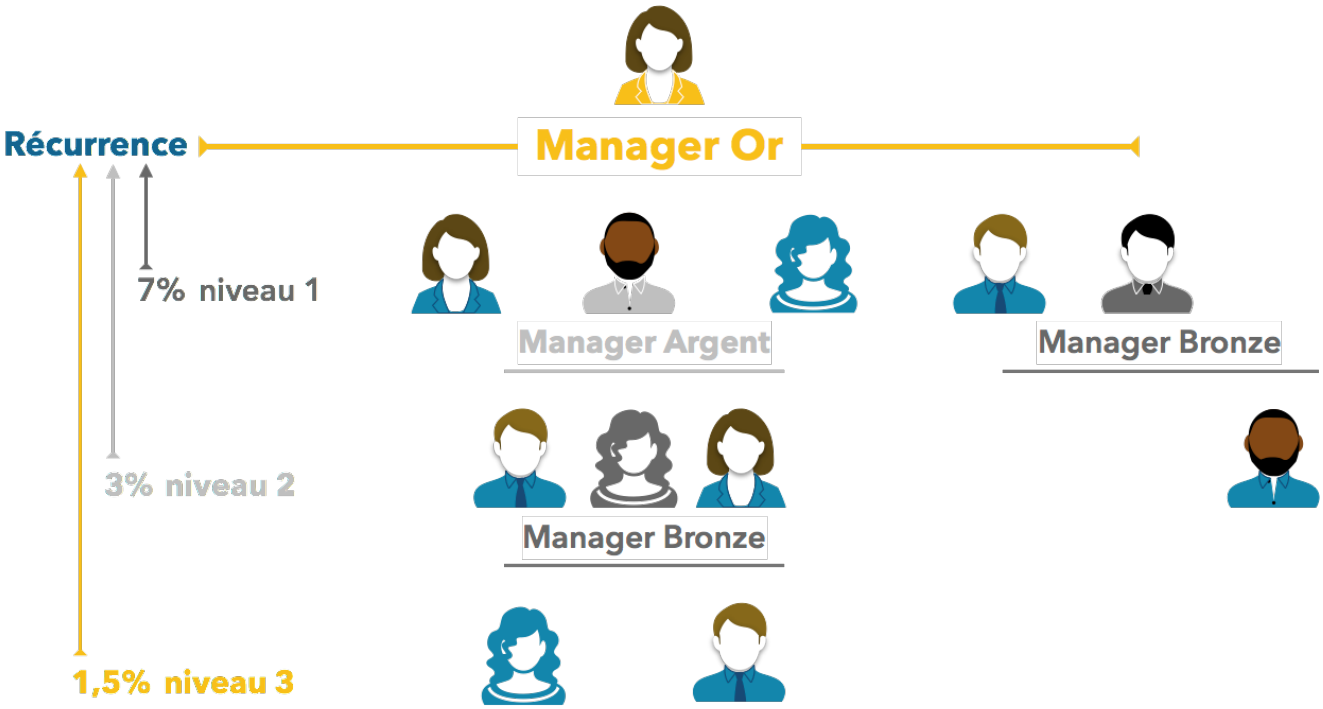
Le « Coefficient Valeur » étant de 1, vos commissions en tant que Parrain de 3me niveau de Louis seront de :

(10 000 €) x 1 x 1,5 % soit ..... 150 Euros HT

(15 000 €) x 1 x 1,5 % soit ..... 225 Euros HT

((18 000 € ÷2) x 1) x 1,5 % soit ..... 135 Euros HT

Soit un total de : ..... 510 Euros HT



Il est à noter que cette commission n'est pas exclusive de la Commission d'expansion que les Parrains perçoivent sur la production personnelle de leurs filleuls de 1er niveau, ni de la Commission de développement que les Parrains perçoivent sur la production personnelle de leurs filleuls de 2ème Niveau.

d) Commissions de groupe

Le calcul de la commission de groupe est lié à la qualification du Parrain, dans les conditions prévues dans le développement relatif à la « Généalogie et niveaux de qualification » de la présente SCMR, aujour de la réalisation de la Transaction Actée-Payée.

Elle découle de l'activité des filleuls de 4ème niveau et concerne, par conséquent, les **Parrains Platinium et Platinium Associés**.

Ainsi, chaque Parrain énuméréci-dessus perçoit grâce à la production personnelle de ses filleuls de 4ème niveau une Commission de groupe dont le taux correspond à 0,5 % de la Base chiffre d'affaires personnelle desdits filleuls.

Exemple :

- *Vous êtes Parrain Platinium*
- *Vous avez parrainé Laurence qui a parrainé Joanna qui a parrainé Louis qui parraine Tatiana, laquelle constituera l'une de vos branches de quatrième niveau, quelle que soit sa qualification (Conseillère ou Marraine).*

Vous percevez 0,5 % sur l'ensemble de la Base de C.A. Personnel réalisé par Tatiana.

Ainsi, si Tatiana participe à la réalisation de 3 ventes de biens à usage d'Habitation et/ou commercial dont le montant des honoraires I@D a été négocié respectivement à 10 000 € HT, 15 000 € HT et 18 000€ HT, la dernière vente étant réalisée en partage.

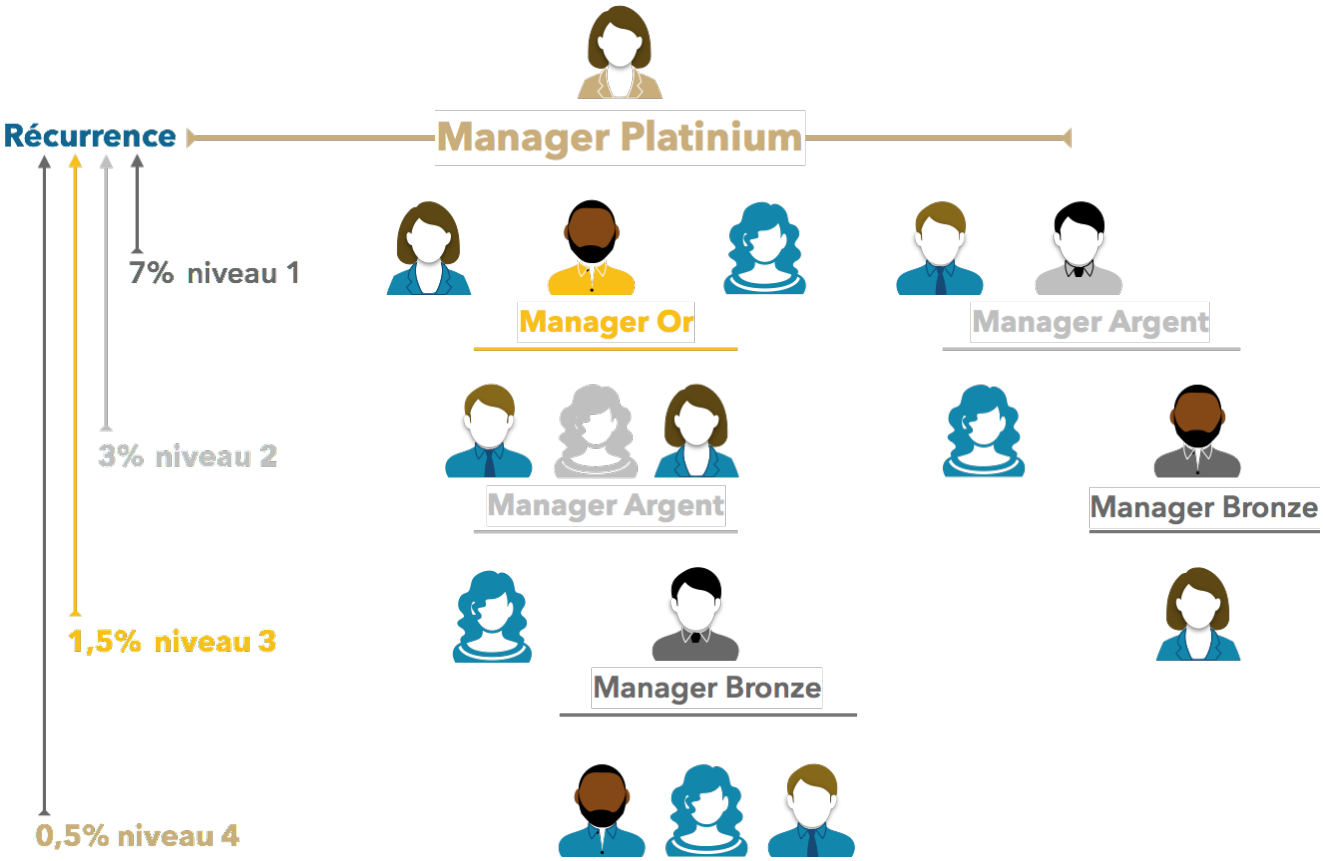
Le « Coefficient Valeur » étant de 1, vos commissions en tant que Parrain de 4ème niveau de Tatiana seront de :

(10 000 €) x 1 x 0,5 % soit ..... 50 Euros HT

(15 000 €) x 1 x 0,5 % soit ..... 75 Euros HT

((18 000 € ÷2) x 1) x 0,5 % soit ..... 45 Euros HT

Soit un total de : ..... 170 Euros HT



Il est à noter que cette commission n'est pas exclusive de la Commission d'expansion que les Parrains perçoivent sur la production personnelle de leurs filleuls de 1er niveau, de la Commission de développement que les Parrains perçoivent sur la production personnelle de leurs filleuls de 2ème niveau, ni de la Commission d'organisation que les Parrains perçoivent sur la production personnelle de leurs filleuls de 3ème niveau.

e) Commission exceptionnelle annuelle

Elle découle de l'activité des filleuls de 5ème niveau et concerne, par conséquent, les **Parrains Platinium Associés**.

Ainsi, chaque Parrain énuméréci-dessus perçoit grâce à la production personnelle de ses filleuls de 5ème niveau une Commission exceptionnelle annuelle dont le taux correspond à 0,2 % de la Base chiffre d'affaires Personnel desdits filleuls.

Exemple :

Vous êtes Parrain Platinium associé

- *Vous avez parrainé Laurence qui a parrainé Joanna qui a parrainé Louis qui a parrainé Tatiana qui parraine Adam, lequel constituera l'une de vos branches de quatrième niveau, quelle que soit sa qualification (Conseiller ou Parrain).*

Vous percevez 0,2 % sur l'ensemble de la Base de C.A. Personnel réalisé par Adam.

Ainsi, si Adam participe à la réalisation de 3 ventes de biens à usage d'Habitation et/oucommercial dont le montant des honoraires I@D a été négocié respectivement à 10 000 € HT, 15 000 € HT et 18 000€ HT, la dernière vente étant réalisée en partage.

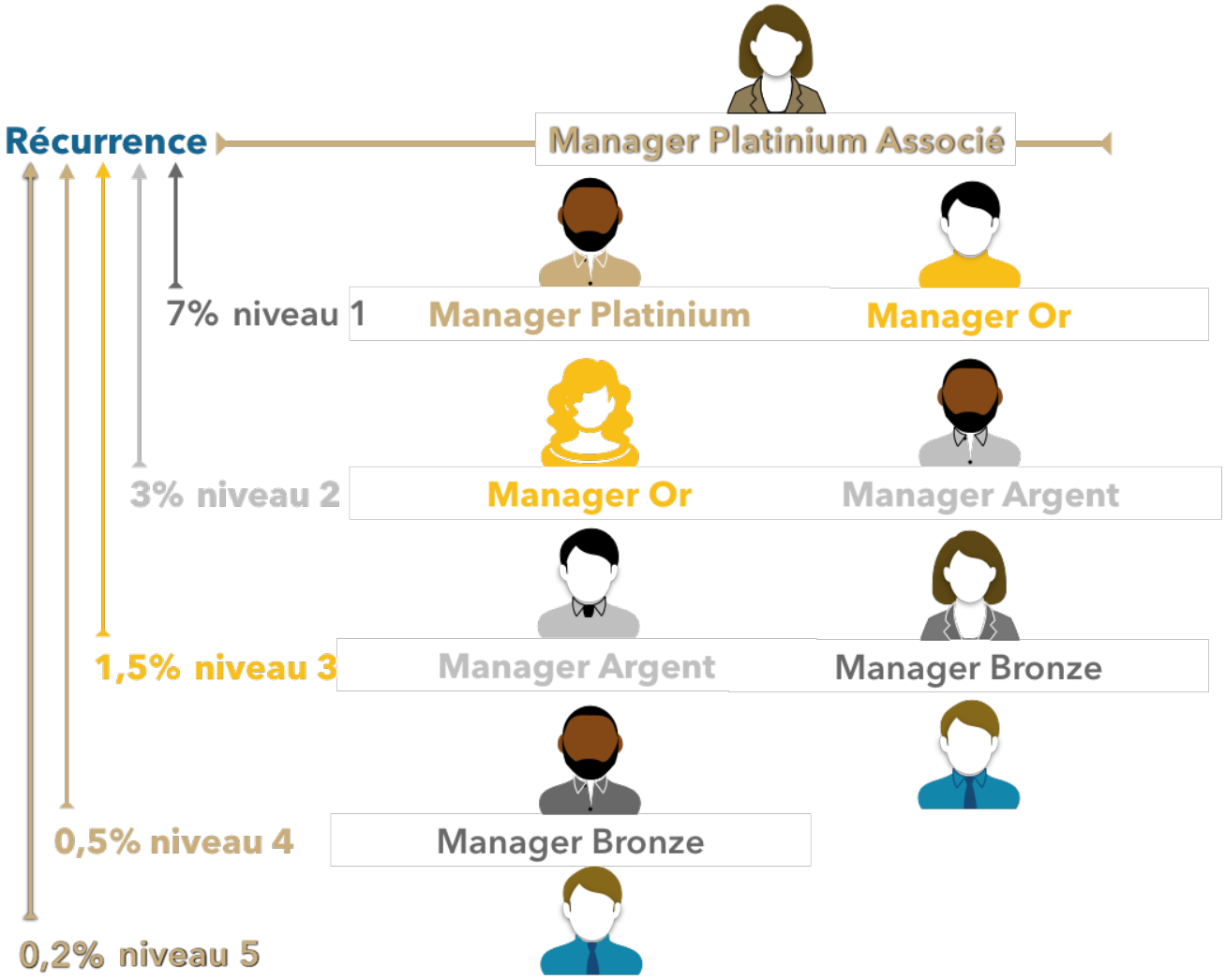
Le « Coefficient Valeur » étant de 1, vos commissions en tant que Parrain de 5ème niveau d'Adam seront de :

(10 000 €) x 1 x 0,2 % soit ..... 20 Euros HT

(15 000 €) x 1 x 0,2 % soit ..... 30 Euros HT

((18 000 € ÷2) x 1) x 0,2 % soit ..... 18 Euros HT

Soit un total de : .....68 Euros HT



Principe de capitalisation :

Cette commission est calculée à partir de la Base Chiffre d'Affaires Personnel générée par les Filleuls de 5e niveau du Parrain sur l'Exercice du Groupe. Elle est égale à 0,2%.

Le montant de cette commission est « capitalisé » pendant toute la durée de l'exercice du Groupe de l'année en cours « Exercice N ».

À la clôture de l'exercice **N** du Groupe, la commission exceptionnelle annuelle sera mise en « challenge » au Parrain et lui sera versée le 5ème mois suivant la clôture de l'exercice du Groupe N+2 sous réserve qu'il aitconservé sa Qualification « Parrain PLATINIUM ASSOCIÉ » pendant toute la période de l'exercice N du Groupe et qu'il ait sa qualification « Parrain PLATINIUM ASSOCIE » le premier jour de l'exercice N+2 du Groupe

Il est à noter que cette commission n'est pas exclusive de la Commission d'expansion que les Parrains perçoivent sur la production personnelle de leurs filleuls de 1er niveau, de la Commission de développement que les Parrains perçoivent sur la production personnelle de leurs filleuls de 2ème niveau, de la Commission d'organisation que les Parrains perçoivent sur la production personnelle de leurs filleuls de 3ème niveau, ni de la Commission de groupe que les Parrains perçoivent sur la production personnelle de leurs filleuls de 4ème niveau.

Les taux de commission appliqués dans le cadre de l'activité de Parrain sont résumés dans le tableau ci- dessous :

Commissions liées à l'activité de Parrainage	
Base d'application du taux	
Base C.A. Personnel du (des) filleul(s)	
Commission d'expansion	7,0%
Commission de développement	3,0%
Commission d'organisation	1,5%
Commission de groupe	0,5%
Commission exceptionnelle annuelle	0,2%

B. Versement des commissions

1. Conditions de versement

Le versement des commissions est réalisé selon les conditions et dans le cadre des règles synthétisées dans le tableau ci-dessous.

a) Commissions liées à l'activité de Conseiller ou de parrainage localement

	Conditions d'éligibilité		Modes de facturation			Délais de Règlement
Type de commission	Actée (1)	Payée (2)	1 Facture par vente	1 Facture mensuelle (3)	Possibilité d'émettre une facture unique (4)	Sous 8 jours ouvrés (5)
Commissions liées à l'activité de conseiller						
Acompte définitivement acquis		X	X			X
Transaction Immobilière	X	X	X			X
Indication d'affaires		X		X	X	X
Recommandation		X		X	X	X
Commissions liées à l'activité de parrainage						
Parrainage		X		X	X	X

(1) Actée	Réception par l'Entité I@D locale de l'acte prouvant la réalisation effective de la vente (attestation notariée de propriété dans le cadre d'une vente d'un bien à usage d'habitation et/ou commercial, Attestation notariée de cession de bail, contrat de bail rédigée par une
(2) Payée	Réception sur le compte en banque de l'Entité I@D locale des fonds liés à la vente
(3) Facture mensuelle	A partir du 1er du mois suivant l'éligibilité
(4) Facture unique	Facture regroupant des commissions d'indications d'affaires, de recommandations, de parrainage.
(5) Sous 8 jours ouvrés	A réception de la facture conforme

Conformément aux règles précisées dans le paragraphe « Principe de capitalisation »ci-dessus, la commission exceptionnelle annuelle est soumise à des règles de versement particulières.

b) Commissions liées à l'activité de Conseiller ou de parrainage à l'international

Dans le cadre des commissions liées à l'activité de Conseiller ou de parrainage à l'international, en application du mandat de facturation, la facture est émise par l'Entité I@D à laquelle le Conseiller est rattaché.

Le versement des commissions est réalisé selon les conditions et dans le cadre des règles synthétisées dans le tableau ci-dessous.

	Conditions d'éligibilité		Modes de facturation			Délais de Règlement
Type de commission	Actée (1)	Payée (2)	1 Facture par vente	1 Facture mensuelle (3)	Possibilité d'émettre une facture unique (4)	Sous 8 jours ouvrés (5)
Commissions liées à l'activité de conseiller						
Acompte définitivement acquis		X		X	X	X
Transaction Immobilière	X	X		X	X	X
Indication d'affaires		X		X	X	X
Recommandation		X		X	X	X
Commissions liées à l'activité de parrainage						
Parrainage		X		X	X	X

(1) Actée	Réception par l'Entité I@D locale de l'acte prouvant la réalisation effective de la vente (attestation notariée de propriété dans le cadre d'une vente d'un bien à usage d'habitation et/ou commercial, Attestation notariée de cession de bail, contrat de bail rédigée par une
(2) Payée	Réception sur le compte en banque de l'Entité I@D locale des fonds liés à la vente
(3) Facture mensuelle	A partir du 1er du mois suivant l'éligibilité
(4) Facture unique	Facture regroupant des commissions d'indications d'affaires, de recommandations, de parrainage et de commissions sur Transaction immobilière, uniquement à la sortie du
(5) Sous 8 jours ouvrés	A réception de la facture conforme

Les montants des Commissions sont convertis en devises locales sur la base du taux de change Spot à la clôture de la Bourse de Paris le dernier jour du mois précédent l'encaissement des fonds par l'Entité I@D du pays dans lequel le Produit a été vendu.

2. Impact des cessions de transactions sur les commissions

Il est possible pour un Conseiller de céder (transférer) une transaction à un autre Conseillerdu Réseau I@D sous couvert du respect desrègles précisées sur la « Demande de cession de transaction », disponible sur le site Intranet de l'Entité I@D à laquelle le Conseiller est rattaché.

Le cessionnaire doit :

- avoir atteint au minimum le niveau de qualification Bronze,
- avoir réalisé, sur l'exercice en cours du Groupe, le chiffre d'affairesActé-Payé prévu par l'Entité I@D à laquelle il est rattaché, lui permettant l'obtention de la qualification de Parrain Bronze.
- Respecter ses obligations légales et contractuelles prévues dans le Contrat d'Agent commercial mandataire en transaction immobilière.

Le cédant doit quant à lui :

- Ne pas avoir de factures en attente de règlement auprès de l'Entité I@D à laquelle il est rattaché.
- Ne pas avoir fait, auprès de l'Entité I@D à laquelle il est rattaché, de demande d'avance de commission ou/et ne pas être redevable d'un remboursement dû au titre d'une avance de commission déjà accordée.

La transaction objet de la cession ne devra, par ailleurs, pas faire l'objet d'un litige ou d'une réclamation en cours qui pourrait faire naître une contestation sur le droit à Commission.

La cession transfère tous les droits à commissions. Elle entraîne donc des modifications decommissionnement du cédant, du cessionnaire et des cinq Parrains Upline du cédant. C'est la raison pour laquelle la convention de cession doit impérativement être validée par l'ensemble de la Upline du cédant.

IV. Valeur patrimoniale de l'Organisation

Un Parrain du Réseau I@D peut céder tout ou partie de son Organisation à un autre Conseiller duréseau I@D. On parle alors de cession d'Organisation, qui peut être effectuée à titre onéreux ou gratuit.

1. Présentation des notions importantes dans le cadre d'une cession d'organisation

Dans le cadre d'une cession d'organisation, il est important de bien comprendre les notions suivantes :

a) L'Organisation qui fait l'objet de la cession

Il s'agit de la lignée sur 5 niveaux maximum de Conseillers, rattachée au même parrain, et qui va faire l'objet d'une cession.

Pour avoir une Organisation, un Conseiller I@D est forcément un Parrain, avec une qualificationde Parrain qui varie de Bronze à Platinium associé. Cette Organisation est une propriété commerciale. Elle estdonc cessible à un acquéreur et transmissible à un descendant ou un ayant-droit dans le cadre d'une donation, sous réserve du respect de la législation relative aux successions et libéralités.

b) Le cédant

On appelle cédant le Conseiller I@D qui souhaite céder son Organisation.

Si la cession prend la forme d'une donation, on parle de donateur.

c) Le cessionnaire

On appelle cessionnaire le Conseiller I@D qui souhaite acquérir l'Organisation du cédant. Si lacession prend la forme d'une donation, on parle de donataire.

Le cessionnaire est soumis au respect des conditions listéesci-dessous pour que la cession puisse avoir lieu **(conditions d'éligibilité pour être cessionnaire)** :

i. être une personne physique ou associé unique d'une personne morale (EIRL, EURL, SASU) ;

ii. ne pas être frappé d'interdiction de gérance ;

iii. être domicilié dans un pays ou I@D dispose d'une Entité opérationnelle qui exploite une activité commerciale immobilière;

iv. être à jour de ses obligations vis à vis d'I@D :

- Avoir régularisé un Contrat d'Agent Commercial Mandataire en Transaction Immobilière, un Contrat de Parrainage et leurs annexes, l'ensemble en cours de validité,
- Etre inscrit au RSAC (ou équivalent dans les Entités locales) du ressort de son domicile,
- Etre détenteur de l'attestation d'habilitation dite « Carte Blanche » (ou équivalent dans les Entités locales),
- Etre assuré en responsabilité civile professionnelle RCP (ou équivalent dans les Entités locales) ;

v. être Parrain I@D le jour de la signature de l'acte définitif de cession.

vi. avoir fait preuve de la moralité et de l'éthique nécessaires à l'exercice de son activité au sein du Réseau. Ainsi, il ne devra pas avoir de dossier, au sein duquel il serait mis en cause, en cours d'étude par le Premier Cercle et ne devra pas non plus avoir fait l'objet d'une décision du Premier Cercle au cours des douze derniers mois.

2. Les différents cas de cession d'organisation et les règles afférentes

La cession d'Organisation est soumise au respect des règles précisées sur la « Demande de cession d'Organisation ».

Les règles encadrant les cessions d'organisation ont pour unique objet de protéger :

- la notion de « propriété commerciale » de chacun,
- les Parrains up-line du cédant des impacts d'une cession,
- le cédant et le cessionnaire,
- et plus globalement, l'ensemble du Réseau.

Afin d'être en mesure de respecter les règles qui s'appliquent à une cession d'Organisation, il est indispensable d'identifier dans quel cas la cession se situe.

a) Le cessionnaire est externe au Réseau

Il s'agit du cas dans lequel le cessionnaire ne fait pas partie du réseau I@D avant que la cession de l'Organisation n'ait lieu.

Dans ce cas, avant de pouvoir acquérir l'Organisation qui fait l'objet de la cession, le cessionnaire devra d'abord :

- être parrainé par le même parrain que le Cédant,
- être activé en tant que Conseiller du Réseau I@D, et donc satisfaire l'ensemble des obligations requises pour pouvoir signer les conventions de collaboration avec I@D,

- puis obtenir la qualification de Parrain.

Le cessionnaire ayant le même Parrain que le cédant, l'accord préalable de sa upline n'est pas requis pour réaliser la cession puisqu'il n'y a pas d'impact pour la upline du cédant.

Il n'y a donc pas d'impact sur la généalogie. Le cessionnaire va pouvoir bénéficier de la généalogie et obtenir au minimum la même qualification que le cédant tant qu'il sera en période de franchise ou qu'il atteindra les seuils de C.A. de maintien de qualification, sous réserve de satisfaire les conditions nécessaires à la qualification concernée telles que décrites dans le Contrat de Parrainage.

b) Le cessionnaire est dans le Réseau I@D et a le même Parrain que le cédant

Il s'agit du cas dans lequel le cessionnaire fait partie du réseau I@D avant que la cession de l'Organisation n'ait lieu, et a le même Parrain que le cédant.

Le cessionnaire ayant le même Parrain que le cédant, l'accord préalable de sa upline n'est pas requis pour réaliser la cession puisqu'il n'y a pas d'impact pour la upline du cédant.

L'Organisation du cessionnaire se trouvera augmentée par l'ajout de l'Organisation qui fait l'objet de la cession. Il peut donc y avoir un impact sur la généalogie, et par conséquent sur la qualification du cessionnaire et de sa Upline. Toutes les règles de gestion des niveaux de qualification restent opérantes et, notamment, celle de la perte du bénéfice de la généalogie qui n'est pas annulée par une telle cession.

c) Le cessionnaire est dans le réseau I@D et n'a pas le même Parrain que le cédant

Il s'agit du cas dans lequel le cessionnaire fait partie du Réseau I@D avant que la cession de l'Organisation n'ait lieu, et n'a pas le même Parrain que le cédant.

Dans ce cas, l'accord préalable de la Upline du cédant est requis pour réaliser la cession puisqu'il y a un impact pour les 5 Parrains concernés en termes de commissionnement et également, potentiellement, en termes de généalogie, donc de valeur de leur propriété commerciale.

L'Organisation du cessionnaire se trouvera augmentée par l'ajout de l'Organisation qui fait l'objet de la cession. Il peut donc y avoir un impact sur la généalogie, et par conséquent sur la qualification du cessionnaire et de sa Upline. Toutes les règles de gestion des niveaux de qualification restent opérantes et, notamment, celle de la perte du bénéfice de la généalogie, qui n'est pas annulée par une telle cession.

Une telle cession peut également avoir un impact pour la Upline du cédant puisque celle-ci perd une branche au niveau du parrain direct du cessionnaire.

d) Lorsque le cessionnaire est interne au réseau, n'a pas le même parrain que le cédant, mais a au moins un parrain ou un filleul commun avec le cédant dans l'ensemble des 5 niveaux de sa Upline ou de sa Downline

Une telle cession est impossible au sein du réseau I@D.

3. Les étapes clés de la cession

La cession d'Organisation comporte un certain nombre d'étapes, qui donnent chacune lieu à des documents, contractuels ou non, liants le cédant et le cessionnaire. Il est préconisé de suivre les étapes dans l'ordre suivant :

i. La première étape est celle de l'**agrément préalable de cession**, obtenu en complétant le formulaire de « Demande de cession d'organisation » et en le faisant valider par l'ensemble de la Upline du cédant lorsque c'est nécessaire (voir les cas ci-dessus). Afin d'éviter de perdre du temps, il est fortement recommandé d'obtenir l'accord de la Upline du cédant avant d'entamer une phase d'analyse de la valeur de l'Organisation et de négociation de celle-ci ;

ii. La deuxième étape est celle de l'**analyse et de la valorisation de l'Organisation.** L'aide d'un expert- comptable est ici recommandée ;

iii. La **négociation entre le cédant et le cessionnaire** afin d'aboutir à un accord sur le prix. Elle peut donner lieu à la rédaction d'un protocole d'accord entre les parties. Ce protocole n'est pas une étape obligatoire, mais il permet souvent de fixer les termes exacts de l'accord afin d'avancer sereinement vers les étapes suivantes. L'aide d'un expert-comptable est également recommandée. C'est à cette étape qu'il faut envisager les modalités de financement du prix à payer par le cessionnaire, les implications fiscales de la cession pour les 2 parties et les éventuels besoins de séquestre ;

iv. La troisième étape est celle de la **constitution du dossier juridique de cession**. Il s'agit de rassembler les pièces nécessaires à la rédaction du protocole de cession et de ses annexes, et de formaliser ce document clé. L'aide d'un notaire ou d'un avocat est obligatoire à cette étape ;

v. La quatrième étape est celle de la **signature du protocole de cession** entre les 2 parties.

4. Les principes de valorisation des organisations

Avec l'aide d'un cabinet d'expertise comptable, le Groupe a procédé à l'identification et à l'analyse des paramètres qui font la valeur d'une Organisation. Ce travail a donné lieu à l'élaboration par le cabinet d'expertise comptable d'une « Etude Evaluation de l'organisation commerciale au sein du réseau I@D France ». Le Parrain qui envisage de vendre son Organisation et ressent le besoin d'en faire une évaluation financière éclairée peut demander ce document à I@D.

Attention, il est précisé que ce document constitue un guide mais ne représente en aucune manière un référentiel figé qui permettrait de fixer un prix validé par I@D. Comme dans toute négociation entre un acheteur et un vendeur, il existe une phase de négociation afin d'aboutir au prix agréé par les parties et beaucoup d'autres paramètres exogènes sont susceptibles d'entrer en jeu pendant cette phase.

Il est notamment précisé dans cette étude que :

- Les critères à prendre en compte pour l'évaluation sont : la composition de la lignée, la qualité du cédant et en particulier sa qualification, la qualité de l'acquéreur afin de vérifier que celui-ci n'est pas en train de racheter une partie de sa propre Organisation et la solidité de l'Organisation (nombre de branches actives, part des Conseillers actifs, ancienneté des Conseillers…). Il est donc nécessaire de

  bien identifier le degré de fragilité d'une Organisation et par conséquent la pérennité des Commissions de parrainage associées.

- La valorisation de l'Organisation est construite à partir du montant annuel des Commissions de parrainage perçues par le cédant au titre de cette Organisation, dont il faut déduire les frais (administratifs, de formation, d'animation, de déplacements, et de réception) qui varient en général entre 30 et 40% de la somme des commissions, afin de calculer le « résultat annuel de l'Organisation commerciale ».

- La valorisation est calculée en multipliant le « résultat annuel de l'Organisation commerciale » par un coefficient qui varie en général entre 0,5 pour les Organisations les moins pérennes et 2,5 pour les plus pérennes.

5. Le cadre fiscal de la cession d'Organisation

La cession d'Organisation est une opération importante à l'origine d'un certain nombre d'obligations de déclarations fiscales pour le cédant comme pour le cessionnaire.

Il est donc fondamental que le cédant et le cessionnaire bénéficient des conseils d'un expert-comptable à l'occasion d'une telle cession pour bien prendre en compte les conséquences fiscales de l'opération.

Pour le cédant, la cession est fiscalement apparentée à une cession d'entreprise. Les obligations fiscales dépassent donc le simple cadre de la taxation des plus-values.

Pour le cessionnaire, il existe des droits d'enregistrement dont il faut impérativement s'acquitter.

Du point de vue fiscal, la donation est une cession qui a des caractéristiques particulières. Là aussi, l'avis éclairé d'un expert-comptable est donc indispensable.

6. Suites de la cession d'Organisation

La cession d'Organisation entraîne le transfert du (ou des) filleuls visés par la « Demande de cession d'Organisation », avec la totalité de leurs organisations commerciales affiliées (ensemble des branches Down line rattachées sous le ou les Filleuls directs cédés) ainsi que tout son historique de Mandats.

Dans le cadre des négociations, les parties conviennent entres elles du sort des Transactions Validées Siège et des demandes de parrainage agréées et en cours. A ce titre, les parties s'engagent à donner les informations nécessaires à l'Entité locale à laquelle le cessionnaire est rattaché, afin de lui permettre de faire les actions nécessaires au respect de leurs volontés.

V. Règles liées à l'internationalisation du réseau I@D

a) Transactions internationales

Un Conseiller/Parrain I@D ne peut être rattaché qu'à une seule filiale à la fois.

Un Conseiller ne peut entrer un contrat (mandat de vente ou de location) que pour un bien situé dans un pays dans lequel il est habilité, c'est à dire celui de sa filiale d'appartenance.

Le C.A. d'une transaction est rattaché à la filiale ayant entré le contrat.

En revanche, il est tout à fait possible de :

i) faire des Recommandations à destination d'un Conseiller d'une autre filiale

ii) être à la Sortie d'une transaction dont l'Entrée est réalisée par le conseiller d'une autre filiale.

Dans un tel cas, la quote-part de CA qui revient au Conseiller est intégrée dans le calcul de son CA de production personnelle.

b) Déménagements inter–filiales de Conseillers

Un Conseiller ou Parrain du réseau à la possibilité de changer de pays et donc de filiale d'exercice.

Un tel changement suivra, dans cet ordre, les étapes ci-dessous :

- Le Conseiller informe la filiale de départ de son souhait de transfert vers la filiale d'arrivée.
- Le Conseiller réalise les démarches pour compléter un dossier d'agrément auprès de la filiale d'arrivée.
- Le Conseiller envoie une Lettre RAR à la filiale de départ pour confirmer son souhait de transfert vers la filiale d'arrivée.
- La filiale d'arrivée donne son accord pour l'activation à I@D International.
- I@D International suspend le compte de la filiale de départ du Conseiller sans le désactiver.
- I@D International active le Conseiller au sein de la filiale et le rattache à son parrain.

L'état de « suspension » temporaire dans sa filiale de départ lui permet d'y revenir en cas de difficulté à obtenir sa carte professionnelle, ses nouvelles habilitations ou un titre de séjour.

Un Conseiller ne peut être actif que dans une filiale à la fois. Le conseiller ne peut pas être réactivé dans la filiale d'arrivée s'il lui reste des mandats actifs dans la filiale de départ. Ses mandats, contacts, prescripteurs et dossiers seront donc, comme pour tout autre départ, rattachés automatiquement à son parrain direct si le Conseiller ne les a pas lui-même transférés au préalable. Le Conseiller reste néanmoins lié financièrement à ses contrats en cours dans la filiale de départ, pour lesquels il peut devenir prescripteur, sous réserve que ces contrats n'aient pas fait l'objet d'une recommandation ni d'une prescription préalable, et qu'il ait régularisé un contrat VDI avec la filiale de départ.

Attention, il convient de noter que :

- ses contrats en cours d'exécution, relatifs aux indications d'affaires ayant trait à la gestion locative, seront transférés à son parrain direct,
- ses prospects/candidats filleuls en cours d'agrément lui restent rattachés.

c) Impact du déménagement inter-filiales sur le maintien de qualification

Pour le maintien de qualification le C.A. ne redémarre pas à 0 dans la filiale d'arrivée. Le C.A. réalisé dans la filiale de départ est conservé, et viendra s'ajouter au C.A. réalisé dans la filiale d'arrivée. A l'issue de l'exercice en cours, les seuils de C.A. à atteindre pour accéder aux différents niveaux de qualification sont ceux de la filiale d'arrivée. Il n'est pas appliqué de période de franchise pour le maintien de qualification.

Attention, comme expliqué au paragraphe précédent, si le Conseiller qui déménage était à l'Entrée du Mandat sur des transactions qui se sont conclues après son départ, et dans le cas où il est devenu Prescripteur sur ces transactions, le C.A. associé à celles-ci n'entrera pas en compte dans le C.A. de base de la production personnelle de sa nouvelle filiale.

d) Impact du déménagement inter-filiales sur la généalogie

Si un Conseiller migre vers une autre filiale, sa généalogie lui reste rattachée. Il conserve sa qualification à condition que les conditions nécessaires exigées par le pays d'arrivée soient satisfaites.

e) Impact du déménagement sur le Taux de Tolérance du maintien de qualification

Le taux de tolérance est défini par chaque filiale et s'applique sur les seuils de C.A. Personnel minimum requis pour le maintien de qualification.

Le taux de tolérance pouvant varier d'une filiale à une autre pour s'adapter à des contextes de marché locaux, c'est celui de la filiale d'arrivée qui s'appliquera.

f) Impact des qualifications prématurées dans le cadre du démarrage de nouvelles filiales sur la généalogie et le maintien de qualification

Durant les premières années d'activité des filiales I@D dans de nouveaux pays, et afin d'accélérer le développement initial du

réseau, la qualification de Parrain Bronze peut être donnée à des Conseillers qui ne satisfont pas les conditions nécessaires requises.

Afin de modérer l'impact de ce type de situation exceptionnelle, et uniquement pendant la phase temporaire où cette exception s'applique, les Parrains Bronze de la filiale concernée ne seront pris en compte en tant que tels, dans le calcul de la généalogie de leurs parrains, que s'ils satisfont au moins à l'une des deux conditions suivantes :

- Avoir affilié au moins un Filleul
- Avoir réalisé au moins le seuil de C.A. personnel requis dans la filiale concernée pour obtenir cette qualification.

ANNEXE

MANDAT DE FACTURATION ET DE RECOUVREMENT

Dans le cadre du présent Contrat le Mandataire est susceptible de recevoir, d'une ou plusieurs entités du Groupe situées à l'étranger, des commissions au titre de l'exécution des Missions.

Dans ce contexte, le Mandataire au titre du Contrat d'Agent Commercial (ci-après le « Conseiller ») a souhaité, par le présent mandat, confier au Mandant (ci-après « I@D France »), conformément aux dispositions de l'article 289, I-2 du Code Général des Impôts (le « **CGI** »), l'établissement matériel de ses factures (le « **Mandat de Facturation** ») et le pouvoir d'obtenir le versement de ses commissions (le « **Mandat de Recouvrement** »), désigné avec le Mandat de Facturation, le « **Mandat de Facturation et de Recouvrement** »), conformément aux dispositions de l'article 7.3 du Contrat pour toutes les commissions dues par des entités étrangères du Groupe I@D.

CECI ETANT EXPOSE, IL A ETE CONVENU CE QUI SUIT :

1. OBJET DU MANDAT DE FACTURATION ET DE RECOUVREMENT

Le Conseiller confie à I@D France, qui l'accepte, l'établissement des factures correspondantes aux commissions qui lui sont dues au titre des Missions qu'il pourrait réaliser à l'étranger conformément au présent Contrat et le pouvoir de recouvrer le montant desdites commissions auprès des entités locales du Groupe.

Chaque facture sera établie par I@D France mensuellement et indiquera la mention suivante : «Facture établie par I@D France pour le compte de [*nom du Mandant*]. »

2. POUVOIRS ET OBLIGATIONS D'I@D FRANCE

2.1 Pouvoirs d'I@D France

I@D France aura les pouvoirs les plus étendus pour accomplir sa mission et pourra notamment :

- faire tout ce qui sera utile pour établir les factures devant contenir les éléments nécessaires conformément à l'article L. 441-3 du Code de commerce ;
- réclamer le paiement des commissions dues par les entités locales du Groupe I@D ;
- percevoir, faire tout ce qui sera utile et nécessaire pour percevoir, pour le compte du Conseiller, les commissions dues par les Entités locales du Groupe I@D au Conseiller.

2.2 Obligations d'I@D France

I@D France devra :

- entreprendre, d'une façon générale, toutes les démarches nécessaires pour mener à bonne fin la mission qui lui a été confiée ce jour ;
- informer le Conseiller de tous les éléments nouveaux pouvant modifier les commissions qui lui sont dues ;
- mettre à disposition du Conseiller sur le site Intranet du Groupe, à l'établissement de chaque facture, 5 jours calendaires ouvrés avant l'envoi des factures mensuelles, le projet de factures mensuelles destinées à chaque Entité Locale concernée ;
- adresser un exemplaire de la facture ainsi émise au Conseiller, qui accepte en tant que de besoin, de recevoir des factures électroniques ;
- reverser les commissions recouvrées au nom et pour le compte du Conseiller auprès des Entités locales au titre du présent mandat, déduction faite des frais de gestion d'I@D France prélevées sur ces commissions dans les conditions prévues ci-après.

Toute facture émise au nom et pour le compte du Conseiller doit faire l'objet d'une acceptation par ce dernier. Les factures émises par voie électronique peuvent être acceptées au moyen d'un accusé de réception précisant que le Conseiller accepte et authentifie les factures établies en son nom et pour son compte. La facture est considérée comme tacitement acceptée lorsque le délai de cinq (5) jours qui est accordé au Conseiller dans le cadre du présent Mandat est arrivé à expiration.

Dès acceptation explicite ou tacite par le Conseiller du projet de facture dans le respect des conditions susvisées, I@D France pourra librement émettre la facture au nom et pour le compte du Conseiller auprès de l'Entité locale redevable de la commission de ce dernier.

Le Conseiller devra réclamer immédiatement le double de la facture si cette dernière ne lui est pas parvenue.

Le Conseiller devra signaler toutes modifications dans les mentions concernant son identification.

Pour l'exécution de ces missions, les frais de gestion d'I@D France, sont évalués, d'un commun accord entre les Parties, à la somme de 1 € hors taxes par facture.

Ces frais de gestion seront payables par Ie Conseiller et seront directement prélevés sur lescommissions versées au Conseiller par l@D France.

La TVA, au taux en vigueur au jour de chaque règlement ou toute autre taxe qui lui seraitsubstituée, sera due, en supplément, sur le montant des frais de gestion ainsi déterminés.

3. DROITS ET OBLIGATIONS DU MANDANT

Le Conseiller s'efforcera de répondre avec diligence aux demandes d'informations ou de décisions d'I@D France.

Le Conseiller conserve l'entière responsabilité de ses obligations en matière de facturation et de ses conséquences au regard de la TVA.

Il est expressément convenu qu'en cas de résiliation du présent Mandat de Facturation et de Recouvrement, pour percevoir ses commissions, le Conseiller devra immédiatement s'immatriculer

à la TVA dans tous les Etats de situation de tous les immeubles au titre desquels il entendrait percevoir une rémunération quelconque au titre de ses Missions du Contrat.

En l'absence de désignation d'un représentant fiscal dans l'un quelconque desdits Etats, le Conseiller devra déclarer la TVA due au titre de cette prestation et s'en acquitter directement auprès des autorités fiscales selon les termes et conditions des lois applicables dans chacun desdits Etats. Il s'engage, dans cette hypothèse, à tenir I@D France indemne de toutes conséquences liées à un éventuel défaut d'immatriculation et/ou de respect de la réglementation fiscale applicable.

4. RECOURS A UN SOUS-TRAITANT

L'établissement des factures pourra être confié par I@D France à un sous-traitant, ce à quoi le Conseiller consent expressément.

5. DUREE

Le présent Mandat de Facturation et de Recouvrement est donné, sans exclusivité, pour une durée déterminée d'un (1) an renouvelable par tacite reconduction pour une durée d'un (1) an à chaque renouvellement, à défaut de dénonciation par l'une ou l'autre des Parties dans les conditions de l'article 9.4 du Contrat d'Agent Commercial.

Le Mandat prendra fin automatiquement en cas de résiliation du Contrat d'Agent Commercial.

6. CONFIDENTIALITE

I@D France s'oblige à respecter l'obligation de confidentialité mise à sa charge s'agissant de toutes informations dont il disposera à l'occasion de l'exécution du présent Mandat de Facturation et de Recouvrement.

7. STIPULATIONS DIVERSES

7.1 Indépendance des stipulations – Renonciations

Au cas où une stipulation du Mandat de Facturation et de Recouvrement se révèlerait nulle en tout ou partie, cette nullité n'affectera pas la validité du reste du Mandat de Facturation et de Recouvrement. En pareil cas, les Parties s'engagent, dans la mesure du possible, à substituer à la stipulation nulle une stipulation licite correspondant à l'esprit et à l'objet de celle-ci.

Le fait pour l'une ou l'autre des Parties de ne pas se prévaloir de l'une quelconque des stipulations du Mandat de Facturation et de Recouvrement ne pourra en aucun cas s'interpréter comme une renonciation au bénéfice de cette stipulation, cette Partie conservant toujours la faculté d'en revendiquer l'application ou le bénéfice.

7.2 Notifications

Toute notification ou communication au titre du Mandat de Facturation et de Recouvrement sera valablement adressée par lettre recommandée avec avis de réception, par télécopie, ou par e-mail (les télécopies et lese-mails étant confirmés le même jour par lettre recommandée avec avis de réception) aux adresses figurant en tête des présentes ou à toute autre adresse notifiée aux Parties dans les conditions stipulées au présent article.

La date de notification effective sera la date figurant sur l'avis de réception.

7.3 Droit applicable – Juridiction

Le présent Mandat de Facturation et de Recouvrement sera régi et interprété conformément au droit français.

En cas de litige ou différend qui viendrait à naître à propos de la validité, l'interprétation ou l'exécution du Mandat de Facturation et de Recouvrement, la Partie intéressée saisira les juridictions françaises conformément aux règles de compétence juridictionnelle nationales.

Néanmoins, les Parties s'engagent expressément à tout faire pour parvenir à un règlement amiable par voie de conciliation avant d'engager une procédure et à amener la preuve probante de leur bonne volonté dans cette tentative.

ANNEXE

MODELES DE FACTURE

Modèle Facture Agent Mandataire Non-Collecteur de TVA

FACTURE N°

Date :

Nom et Prénom :	
Société	
Adresse :	
complément Adresse	
CP ET VILLE	
N° téléphone :	
Email :	
N° IDentifiant I@D France :	

N° RSAC OU RCS	
APE/NAF	
N° TVA Intracommunautaire	FRANCHISE EN BASE

I@D France

CARRE HAUSSMANN III

CS 10476

77564 LIEUSAINT Cedex

RCS MELUN 503 676 421

N° TVA Intracommunautaire : FR38503676421

FACTURE SUR COMMISSION DE TRANSACTION

NOMS	DOSSIER	Nature Vente	Prix ou Hono I@D	Mandat : J'ai fait		CV (coef. valeur)	HONORAIRES I@D	Base C.A. Personnelle	TAUX COMMISSION	PRESCRIPTEUR		BASE COMMISSION
				Entrée	Sortie					ENTREE	SORTIE	
VENDEUR / ACQUEREUR OU BAILLEUR/LOCATAIRE	N° (n° facture I@D - n° ID)	VENTE LOCATION VEFA...	TTC	Oui =1 Non=0 VEFA = 1	Oui =1 Non=0		Hors Taxes	Hors Taxes	69%	Pas de Prescripteur = 0 ou Si Prescripteur = 1	Pas de Prescripteur = 0 ou Si Prescripteur =1	HORS TAXES
			0,00 €	0	0	1	**0,00 €**	0,00 €	69%	0	0	0,00 €
						Total Base C.A. H.T. perso		0,00 €			**Sous total HT**	**0,00 €**
						Forfait frais de gestion comptable à déduire	Nombre Ligne	**1**	Forfait HT / Transaction :		5,00 €	-5,00 €

Soit Montant total de Commission VENTE PERSO H.T.	-5,00 €
TVA NON APPLICABLE selon article 293 B du CGI	FRANCHISE EN BASE
MONTANT TOTAL HT	**-5,00 €**
Montant Acompte versé le :	
SOLDE A PAYER HT	**-5,00 €**

Je demande mon règlement par : Virement

Signature (cachet si disponible) :

FACTURE N°

Date :

Nom et Prénom :	
Société	
Adresse :	
complément Adresse	
CP ET VILLE	
N° téléphone :	
Email :	
N° IDentifiant I@D France :	

N° RSAC OU RCS	
APE/NAF	
N° TVA Intracommunautaire	

I@D France

CARRE HAUSSMANN III

CS 10476

77564 LIEUSAINT Cedex

RCS MELUN 503 676 421

N° TVA Intracommunautaire : FR38503676421

Légende : Celule modifiable

Cellule non modifiat

FACTURE SUR COMMISSION DE TRANSACTION

NOMS	DOSSIER N° (n° facture I@D - n° ID)	Nature Vente	Prix ou Honc I@D	Mandat : J'ai fait Entrée	Sortie	CV (coef. valeur)	HONORAIRES I@D	Base C.A. Personnelle	TAUX COMMISSION	PRESCRIPTEUR ENTREE	SORTIE	BASE COMMISSION
VENDEUR / ACQUEREUR OU BAILLEUR/LOCATAIRE		VENTE LOCATION VEFA...	TTC	Oui =1 Non=0 'EFA =	Oui =1 Non=0		Hors Taxes	Hors Taxes	69%	s de Prescripteur = ou Si Prescripteur = 1	Pas de Prescripteur = (ou Si Prescripteur = 1	HORS TAXES
			0,00 €	1	1	1	0,00 €	0,00 €	69%	0	0	0,00 €
						Total Base C.A. H.T. perso		0,00 €			Sous total HT	0,00 €

Forfait frais de gestion comptable à déduire Nombre Ligne 1 Forfait HT / Transaction : 5,00 € -5,00 €

Soit Montant total de Commission VENTES PERSO H.T.		-5,00 €
TVA	**20,00%**	-1,00 €
MONTANT TOTAL TTC		-6,00 €
Montant Acompte versé le :		
SOLDE A DEVOIR TTC		**-6,00 €**

Je demande mon règlement par : Virement

Signature (cachet si disponible) :

ANNEXE

PROTECTION DES DONNEES A CARACTERE PERSONNEL

La présente Annexe a pour objet de déterminer les obligations respectives du Mandant et duMandataire dans le cadre du traitement de données à caractère personnel dont elles sont responsables conjointement ainsi que d'organiser leurs relations entre elles et avec les personnes dont les données à caractère personnel font l'objet de ce traitement.

1. Traitements

Le Mandant et le Mandataire ont défini conjointement les finalités et moyens du traitement à lacharge du Mandataire consistant en la collecte des données à caractère personnel des Prospects, Clients et Rédacteurs Habilités :

- aux fins :

    - d'exercice de ses missions par le Mandataire au titre du Contrat, dans le respect de la règlementation relative à l'activité d'agent immobilier et notamment d'obtention des mandats, et renseignements nécessaires à l'intermédiation en Transaction, de tenue du registre des mandats, de gestion de la facturation et de règlement des Honoraires, de regroupement des informations relatives à la clientèle et aux Transactions en cours pour la gestion de la relation client et la conclusion des Transactions ;

- aux moyens :

    - des Contrats Préalables et fiches complètes de renseignement comportant les nom et prénom des Prospects, parties et/ou Rédacteurs Habilités à la Transaction, l'adresse du bien, son prix, le montant des Honoraires dus au Mandant ;

    - des outils et formulaires de renseignement utilisés par le Mandataire sur l'Intranet tels que décrits plus amplement au Contrat d'accès à l'Intranet et aux Services Associés en vigueur entre les Parties, le cas échéant.

Le Mandataire est désigné comme le point de contact pour les personnes dont les données font l'objet du traitement et à ce titre, sera l'interlocuteur principal desdites personnes

2. Obligations générales de chaque responsable de traitement conjoint

Le Mandant et le Mandataire reconnaissent avoir pleine et entière connaissance des obligationsqui leur incombent au titre du règlement Européen sur la protection des données n°2016/619 du 27 avril 2016 et la loi informatique et libertés du 6 janvier 1978 modifiée en leur qualité de responsables conjoints et s'engagent à les respecter.

Le Mandant et le Mandataire s'engagent à :

- Documenter leur conformité et à fournir cette documentation à l'autre Partie sur simple demande ;

- S'informer mutuellement de toute violation des dispositions relatives à la protection des données concernant les traitements relevant du champ d'application du Contrat ;

- Veiller à ce que les personnes autorisées à traiter les données à caractère personnelles soient soumises à une obligation de confidentialité appropriée et à ce que seules les données à caractère personnel nécessaires à chaque finalité spécifique du traitement soient traitées ;

- Assurer, le cas échéant, la suppression des données à caractère personnel l'issue de la durée de conservation définie conjointement par les Parties et conformément aux modalités fixées par les Parties.

3. Registre des activités

Les parties font leur propre affaire de la tenue d'un registre des activités de traitement effectuées sous leur responsabilité conformément à la Règlementation Informatique et libertés.

4. Répartition des rôles entre les parties

4.1 Recueil du consentement

Les parties conviennent que le Mandataire est chargé de recueillir le consentement des personnes dont les données sont collectées dans les conditions prévues par la Règlementation Informatique et libertés et en conserver la preuve. A cette occasion, il met à la disposition des personnes concernées par le traitement les grandes lignes du présent contrat :

- l'identité des responsables du traitement (Mandataire et Mandant) ;

- le rôle de chaque responsable ;

- le point de contact qu'il est pour les personnes concernées par le traitement.

4.2 Information des personnes concernées par le traitement

Les parties conviennent que le Mandataire sera en charge de fournir aux personnes concernéespar le traitement objet de la présente Annexe les informations visées aux articles 13 et 14 du règlement général sur la protection des données.

4.3 Réponse aux personnes concernées

Les Parties conviennent de coopérer afin d'assurer le suivi et le traitement des demandes des personnes concernées relatives au Traitement conjoint.

Afin de permettre une gestion conforme des demandes, chaque partie s'engage à :

- transmettre sans délai à l'autre partir, toute demande ou réclamation reçue directement de la personne concernée si elle ne peut y donner suite seule ;

- fournir à l'autre partie, le cas échéant, toutes les informations en sa possession nécessaires au traitement d'une demande d'une personne concernée ;

- en cas d'exercice d'un droit de la personne concernée et notamment d'opposition, de limitation, de suppression ou de rectification, transmise par l'autre partie, donner suite à cette demande dans le respect de la règlementation informatique et liberté et d'en justifier auprès d'elle.

5. Mesures et politiques pour la protection des droits et libertés

Le Mandant et le Mandataire doivent mettre en place les mesures techniques et organisationnellessur le périmètre sur lequel ils ont la capacité de les mettre en œuvre pour s'assurer et être en mesure de démontrer que le traitement est effectué conformément à la Règlementation Informatique et libertés.

Ces mesures et politiques doivent être adaptées à la nature, la portée, au contexte et aux finalités du traitement ainsi qu'aux risques, dont le degré de probabilité et de gravité varie, pour les droits et libertés des personnes physiques, ce dont le Mandataire garantit le Mandant.

Les Parties sont tenues conjointement d'assurer un niveau de sécurité adapté au risque relatif au traitement objet de la présente Annexe, en fonction de la nature du traitement, du type des données traitées et des infrastructures logiques et physiques sous leur contrôle.

Le Mandataire est tenu d'assurer la confidentialité des données dans les conditions définiesci-après :

- la restriction des accès physiques et logiques (accès aux équipements informatiques) aux endroits où sont conservées les données à caractère personnel, dans un milieu physique sécurisé (meuble ou pièce verrouillée), ou un milieu logique respectant un haut niveau de sécurité et accessible uniquement au moyen d'un mot de passe d'un niveau de difficulté suffisant au regard de l'état de l'art, par l'authentification du Mandataire utilisateur ;

- la transmission des données par le Mandataire au Mandant au format électronique ou physique, dans les conditions prévues au présent Contrat et le cas échéant, au Contrat d'accès à l'Intranet et aux Services Associés, et via l'Intranet et le service de messagerie (Webmail) mis à sa disposition ;

- il appartient au Mandataire de mettre en œuvre une procédure adéquate permettant de tester, analyser et évaluer régulièrement l'efficacité des mesures techniques et organisationnelles pour assurer la sécurité du traitement des données, et pour préserver leur confidentialité.

6. Garantie

Le Mandataire garantit le Mandant du respect des obligations légales et réglementaires qui luiincombent au titre de la Règlementation Informatique et libertés et du respect de la présente Annexe.

7. Violation de données

En cas de violation de données à caractère personnel, les Parties s'engagent à coopérer de manière étroite et notamment à :

- s'informer à très bref délai de la violation par un entretien téléphonique doublé par un mél et une lettre recommandée avec accusé de réception ;

- échanger toutes informations utiles afin de remédier aux difficultés rencontrées ;

- minimiser les préjudices subis de chacune des entreprises et des personnes concernées ;

- déclencher sans délai une investigation de l'incident de sécurité et, le cas échéant, à coordonner son action avec celle de l'autre Partie ;

- coopérer avec l'autre Partie lorsqu'une notification à l'autorité de contrôle et/ou aux personnes concernées est requise.

Les Parties considèrent que la notification à l'autorité de contrôle et éventuellement aux personnes concernées sera faite dans les délais légaux par la partie qui a subi la violation. En cas de violations conjointes, la demande sera effectuée par le Mandant en coordination avec le Mandataire.

8. Responsabilité

Si une faute du Mandataire dans le traitement cause un préjudice au Mandant, le Mandataire auteurde la faute est tenu de réparer intégralement les conséquences de cette faute à raison des dommages directs et indirects. Toute action personnelle du Mandant qui en découlerait s'exerce indépendamment du recours dont bénéficierait la personne concernée contre le codébiteur tenu solidairement.

9. Sous-traitance

Chaque partie ne pourra recourir aux services d'unsous-traitant pour réaliser le traitement objet du présent contrat qu'avec l'accord exprès de l'autre partie dans les conditions prévues par la Règlementation Informatique et libertés.

10. Coopération

Le Mandant et le Mandataire s'informeront mutuellement des demandes, requêtes, activités de suiviet de toute mesure similaire prise par les autorités de contrôle à l'égard du Traitement conjoint.

ANNEXE

CONTRAT DE LICENCE DE MARQUE ET DE NOM DE DOMAINE

PREAMBULE

IL EST PREALABLEMENT EXPOSE CE QUI SUIT

I@D est à l'origine d'un concept innovant appelé " concept **I@D** " consistant à allier un service immobilier de proximité, la puissance de communication de l'internet et le marketing relationnel.

I@D offre, grâce à ce concept, l'aide et l'assistance destinées aux Conseillers membre du Réseau.

Par là même, I@D offre également aux Clients et Prospects la puissance de communication d'unréseau immobilier international, un service de proximité alliés à un coût largement inférieur à ceux d'une agence immobilière classique.

Fort d'un modèle plus léger et efficace permettant de générer des économies, I@D a décidé de répercuter ces économies tant au bénéfice des clients que des Conseillers afin de leur offrir un service au moins équivalent au modèle traditionnel, et ce, à un coût inférieur.

Le "concept I@D " inclut l'utilisation commune et la promotion de la Marque réputée "I@D" et des Noms de domaine. Au sein d'I@D, la société **I@D France** a pour vocation la commercialisation de biens immobiliers dans le strict respect de la réglementation en vigueur, et notamment de la « Loi Hoguet ».

I@D France a pour principale caractéristique de ne pas avoir de locaux d'agence mais d'utiliser simplement Internet comme vitrine.

I@D France a développé un réseau d'agents commerciaux en immobilier et le succès de son développement permet aujourd'hui à plusieurs milliers de Conseillers d'exercer leur activité à leur rythme depuis leur domicile.

I@D France est titulaire des marques suivantes :

- marque française verbale I@D n°3 614 702 déposée le 1er décembre 2008 et enregistrée pour des services de « publicité ; relations publiques ; affaires immobilières ; estimations immobilières ; estimations financières (immobilier) ; formation », relevant des classes 35, 36 et 41 de la classification internationale de Nice ;

- enregistrement international de la marque verbale **I@D** n° 1 260 871 enregistré le 17 juin 2015 notamment pour des services d' « affaires immobilières ; estimations immobilières, estimations financières (immobilier) », relevant de la classe 36 de la classification internationale de Nice et accepté dans les pays suivants : Allemagne, Espagne, Italie, Portugal, Royaume-Uni et Suisse.

I@D France est également titulaire du droit d'utiliser les noms de domaine « iadfrance.fr » et « iadfrance.com » ainsi que du droit de concéder un droit d'usage sur ces noms de domaine.

Le Licencié qui déclare avoir signé un Contrat d'Agent Commercial par lequel il s'est engagé à réaliser au nom et pour le compte du Concédant une activité de conseils et d'intermédiation en transaction immobilière en qualité de Conseiller, financièrement et juridiquement indépendant, a vocation à faire usage des Marques et des Noms de domaine. Il reconnait à cet égard l'importance du maintien et du développement de la notoriété et la valeur du concept I@D, des Marques et des Noms de domaine.

Le Licencié reconnaît expressément que le présent contrat est une annexe audit contrat d'Agent commercial mandataire en transaction immobilière et qu'il en est donc rigoureusement indissociable et ne peut en aucun cas être conclu indépendamment.

Dans ce contexte, après une phase de négociation, ayant porté sur les clauses du présent Contrat, négociables et négociées entre elles de gré à gré conformément aux dispositions du premier alinéa de l'article 1110 du Code Civil, les Parties se sont rapprochées pour convenir ce qui suit :

1. DÉFINITIONS

Pour l'application et l'interprétation du présent Contrat, les mots et expressions figurantci-après auront respectivement le sens suivant, étant précisé à toutes fins utiles, que les autres mots et expressions définis ci- avant dans le Contrat d'Agent Commercial et, le cas échéant dans le Contrat de Parrainage, conservent la même signification dans le présent contrat de licence de marque et de nom de domaine :

Agent commercial mandataire ou **agent commercial mandataire en transaction immobilière** désigne tout Agent Commercial indépendant ayant signé un contrat d'Agent commercial mandataire en transaction immobilière avec I@D France ;

Concédant désigne I@D France immatriculée au Registre du Commerce etdes Sociétés de Melun sous le numéro 503 676 421

Contrat d'Agent Commercial désigne le contrat d'Agent commercial mandataire en transaction immobilière conclu entre le Licencié et I@D France, dont le présent contrat de licence de marque constitue une annexe ;

Contrat de Parrainage désigne le contrat conclu avec les Entités I@D et le Conseiller qui remplit les Conditions de Parrainage telles que définies dans le Contrat de Parrainage ;

Documents et outils de communication physique comportent**,** sans que cette liste ne soit exhaustive, les cartes de visite et papier à en-tête, enveloppes, chemises, stickers auto collants, textes d'annonces, publications, tracts, panneaux, pancartes, etc., tenues vestimentaires destinées à être offertes, stylos ;

Documents et outils de communication digitaux comportent, sans que cette liste ne soit exhaustive les bandeaux, les carte de visites virtuelles…

Licencié désigne :

- le Conseiller qui a conclu le Contrat d'Agent Commercial et le présent contrat de licence de marque, que ce Conseiller ait également, ou pas, la qualité de Parrain en qualité de personne physique;

- le cas échéant, le Conseiller personne physique d'une part et, d'autre part, le Parrain personne morale, lorsque l'activité de Parrain est exercée par une société unipersonnelle à responsabilité limitée, de type EURL ou SASU dont le Conseiller personne physique est le dirigeant.

Logo I@D désigne la représentation stylisée de la Marque, et le cas échéant en couleur et/ou accompagnée d'une illustration, telle que communiquée par le Concédant au Licencié.

Marque(s) désigne :

- la marque française verbale I@D n°3 614 702 déposée le 1er décembre 2008 et enregistrée pour des services de « publicité, relations publiques, affaires immobilières, estimations immobilières, estimations financières (immobilier) et formation » relevant des classes 35, 36 et 41 de la classification internationale de Nice ;

- l'enregistrement international de la marque verbale I@D n° 1 260 871 enregistré le 17 juin 2015 pour des services relevant d' « affaires immobilières, estimations immobilières, estimations financières (immobilier)» de la classe 36 de la classification internationale de Nice et accepté dans les pays suivants : Allemagne, Espagne, Italie, Portugal, Royaume- Uni et Suisse.

Nom(s) de domaine désigne les noms de domaine « iadfrance.fr » et « iadfrance.com » enregistrés depuis le 1er décembre 2008 ;

Services concédés désigne les services suivants revendiqués en classes 35, 36 et 41 par la Marque et pour lesquels la licence d'usage de la Marque et du Nom de domaine est accordée au Licencié : « publicité ; relations publiques ; affaires immobilières ; estimations immobilières ; estimations financières (immobilier) ; formation » ;

Territoire désigne le(s) pays dans le(s)quel(s) le Licencié est autorisé à exploité la Marque et le Nom de domaine.

2. OBJET DU CONTRAT

Le présent contrat a pour objet d'organiser les conditions par lesquelles le Concédant accorde le droit d'utiliser la Marque ainsi que le Nom de domaine, au Licencié, qui l'accepte. Ce contrat s'inscrit dans le cadre de leur collaboration marketing et commerciale et plus particulièrement dans le cadre de l'exécution du Contrat d'Agent Commercial, et le cas échéant du Contrat de Parrainage, que le Licencié a signés avec le Concédant et dont il est indissociable.

2.1. Licenciés bénéficiaires

Le présent contrat engage et bénéficie au Licencié, en sa qualité de Conseiller, ainsi qu'en sa qualité de Parrain personne physique le cas échéant.

Dans l'hypothèse où un Conseiller, personne physique, serait également Parrain et qu'il déciderait de poursuivre son activité de Parrain au sein d'une structure unipersonnelle à responsabilité limitée, de type EURL ou SASU dont il serait le seul dirigeant, cette nouvelle société, par l'effet de la cession du contrat de Parrainage (cf article Sous licence et cession ci-après), sera également bénéficiaire et tenue par les engagements du présent contrat de licence de marque et de nom de domaine. Dans l'hypothèse d'une telle cession de contrat de Parrainage, le terme Licencié inclut le Conseiller personne physique et le Parrain personne morale.

Dans le cadre de ses fonctions de Parrain, ce dernier pourra utiliser la Marque et le Nom de domaine pour les besoins de ladite fonction, dans les conditions prévues au présent contrat.

2.2. Licence non exclusive

La présente licence est accordée à titre non exclusif au Licencié.

En conséquent en particulier, le Concédant :

- conserve le droit de concéder d'autres licences sur la Marque et le Nom de domaine à d'autres tiers pour tout produit

ou service et sur tout territoire, en ce compris les Services Concédés et le Territoire ;

- conserve le droit d'utiliser directement la Marque et le Nom de domaine pour tout produit ou service et sur tout territoire, en ce compris les Services Concédés et le Territoire.

En outre, dans le cadre de la stratégie d'I@D, le Concédant pourra concéder d'autres licences d'utilisation sur la Marque et le Nom de domaine pour de nouvelles activités, différentes de celles revendiquées par la Marque, et qui seraient potentiellement concurrentes aux autres activités que le Licencié exercerait en dehors de celles visées dans le Contrat d'Agent Commercial, ou le cas échéant du Contrat de parrainage.

Le Licencié reconnait qu'il ne dispose d'aucune exclusivité territoriale étant précisé ici qu'I@D pourra développer son réseau de Conseillers et de Parrains en tous lieux et secteurs géographiques de France, DROM- COM ainsi que dans tout autre pays.

2.3. Territoire

Le droit d'usage de la Marque est concédé pour le territoire suivant :

- lorsque le Licencié agit en tant qu'Agent Commercial Mandataire : France;

- lorsque la Licencié agit en tant que Parrain : dans tous les pays où I@D a une filiale active implantée, à condition que le Concédant soit titulaire de droits de marques sur le signe I@D dans le pays concerné et sous réserve que le Licencié ait préalablement signé un Contrat de Parrainage en vigueur ou, le cas échéant, un avenant à ce Contrat de Parrainage avec une nouvelle Entité I@D qui n'aurait pas été signataire du Contrat de Parrainage.

Le droit d'usage du Nom de domaine est concédé pour le territoire suivant : France exclusivement.

En conséquence, le Licencié s'interdit d'utiliser la Marque et le Nom de domaine au-delà du territoire pour lequel il est autorisé à les utiliser, soit en tant que Conseiller, soit en tant que Parrain.

Dans l'hypothèse où le Licencié souhaiterait utiliser la Marque et le Nom de domaine au-delà du Territoire, il devra en informer le Concédant et, le cas échéant, un avenant au présent Contrat de licence de marque et de nom de domaine sera négocié de bonne foi entre les parties, et le cas échéant signé afin d'étendre le périmètre de la Licence. A toutes fins utiles, il est précisé que le Concédant se réserve la possibilité de ne pas accepter d'étendre le périmètre de la Licence, si après examen des circonstances, l'extension du périmètre de la Licence ne semble pas nécessaire.

2.4. Services concédés

Le droit d'usage de la Marque et du Nom de domaine est accordé au Licencié exclusivement pour les services suivants :

- pour le Conseiller : « affaires immobilières, estimations immobilières estimations financières (immobilier) » ;

- pour le Parrain : « publicité, relations publiques, formation ».

2.5. Supports de communication

Le Licencié est autorisé à utiliser la Marque :

- sur les Documents et outils de communication physique, tels que les flyers, les plaquettes et brochures, les cartes de visite, les cartons d'invitations, les imprimés, les catalogues, les affiches, les supports de présentation, les badges, les supports numériques (DVD, CD, CDV, CDI, objets connectés...), les matériels d'exposition, du mobilier utilisé lors de ces évènements ou actions, les éléments de signalétique (kakemono, bannière, drapeau...) ;

- sur les Documents et outils de communication digitaux.

Le Licencié est autorisé à utiliser le Nom de domaine :

- en tant qu'espace dédié sur le site internet public d'I@D France, accessible via le nom de domaine iadfrance.fr sur lequel sera hébergé son mini-site. Ce mini-site qu'il pourra et devra configurer selon les options proposées par le Concédant sera accessible via une adresse qui inclura notamment le nom de domaine iadfrance.fr ou iadfrance.com ;

- en tant que mention de ce mini site ou faire la publicité pour I@D France sur :

    - les Documents et outils de communication physique, tels que les flyers, les plaquettes et brochures, les cartes de visite, les cartons d'invitations, les imprimés, les catalogues, les affiches, les supports de présentation, les badges, les supports numériques (DVD, CD, CDV, CDI, objets connectés….), les matériels d'exposition, du mobilier utilisé lors de ces évènements ou actions, les éléments de signalétique (kakemono, bannière, drapeau.) ;

    - les Documents et outils de communication digitaux.

3. OBLIGATIONS ET DECLARATIONS DU LICENCIE

3.1 Exploitation conforme de la Marque et du Nom de domaine

Le Licencié s'engage à exploiter la Marque et le Nom de domaine :

- exclusivement pour désigner les Services concédés, à l'exclusion de tout autre usage, notamment à titre de dénomination sociale (nom d'une société), nom commercial (nom d'un fonds de commerce) ou enseigne ;

- exclusivement en relation avec les Services Concédés ;

- de manière effective, sérieuse et efficiente, en conformité avec les dispositions légales et réglementaires en vigueur ;

- de manière loyale et ne portant pas atteinte de quelque manière que ce soit à l'image attachée à la Marque ou au Nom de domaine concédés, ou à l'image et à la réputation du Concédant, d'I@D et des membres du Réseau ;

- en conformité avec les Chartes visées à l'article « Respect de la Charte Graphique, de la Charte de Communication et de la Charte des Médias Sociaux » ;

- pour désigner des services de qualité afin de contribuer à promouvoir une image positive de la Marque et du Concédant et d'I@D.

Le Licencié s'engage également à exploiter le Nom de domaine :

- exclusivement à titre d'adresse d'un mini-site web sur l'espace qui lui est dédié sur le site internet public d'I@D France accessible à partir de l'adresse www.iadfrance.fr ou www.iadfrance.com ou pour faire la publicité pour I@D France et de la publicité de son URL de sonmini-site accessible/hébergé sur le site iadfrance.fr ; et à cet égard, il doit configurer et exploiter le mini-site selon les option proposées et éventuellement les indications qui lui seront fournies, le cas échéant en ligne, par le Concédant lors de la création de ce mini-site.

3.2 Dossier de preuves d'usage de la Marque et du Nom de domaine

Le Licencié s'engage également :

- à conserver des preuves d'usage datées de la Marque et du Nom de domaine, en particulier les Documents et outils de communication physique ou digitaux mentionnant expressément "affaires immobilières I@D" et/ou "estimations immobilières I@D" et/ou "estimations financières (immobilier) I@D", et des copies écrans du mini-site accessible via une adresse composée du Nom de domaine ;

- sur simple demande du Concédant ou de toute personne dûment mandatée par ce dernier, à lui adresser dans un délai maximum de quinze (15) jours calendaires, ou dans le délai plus court imparti par le Concédant en cas d'urgence, à compter de la réception de la demande, tout document, notamment ses documents comptables, financiers, commerciaux, de nature à prouver l'exploitation effective de la Marque et du Nom de domaine en conformité avec le présent Contrat.

3.3 Contrôles ex-ante et ex-post de l'usage de la Marque et du Nom de domaine

Avant tout usage de la Marque ou du Nom de domaine, le Licencié :

- devra, avant toute diffusion ou distribution des Documents et outils de communication physique ou digitaux reproduisant la Marque ou le Nom de domaine, suivre les recommandations du Concédant, notamment, et sans que cela soit limitatif, apposer les mentions légales obligatoires ;

- faire valider auprès du Concédant tous les Documents et outils de communication physique ou digitaux faisant référence à son activité de Conseiller et/ou de Parrain devant faire référence à I@D et ses activités dérivées ainsi qu'à l'une de ses marques ou noms de domaine existants ou à venir et à ses logos.

Le Concédant aura un droit de regard sur l'utilisation de la Marque et du Nom de domaine et, enparticulier, veillera à ce que le Licencié respecte l'image de qualité et de rigueur attachée à cette Marque et ce Nom de domaine à laquelle le Concédant a toujours été très attaché.

Le Licencié s'engage à se soumettre à tout contrôle réalisé par le Concédant, ou toute autre personne dûment mandatée par ce dernier, dans le but de vérifier que le Licencié respecte bien les obligations mises à sa charge par le présent contrat et, notamment, qu'il respecte les Chartes visées à l'article « Respect de la Charte Graphique, de la Charte de Communication et de la Charte des Médias Sociaux ».

Tout manquement constaté lors d'un contrôle ou tout obstacle mis à l'un de ces contrôles par le Licencié pourra donner lieu à la résiliation du présent contrat dans les termes et conditions prévus au présent contrat.

3.4 Droits réservés

Le Licencié ne pourra se prévaloir d'aucun droit de propriété sur la Marque ou sur le Nom dedomaine du fait de l'exécution des obligations mises à sa charge par les présentes.

En conséquence, le Licencié s'engage à n'exploiter aucun signe, élément, objet, texte ou autre création, qui serait susceptible de constituer une contrefaçon de la Marque ou une atteinte aux droits du Concédant sur le Nom de domaine et, plus généralement susceptible d'engager sa responsabilité civile ou pénale.

Le Licencié s'interdit de procéder à une demande d'enregistrement ou d'acquérir des droits, à quelque titre que ce soit, et notamment à titre de marque, dessins, modèles et nom de domaine, sur un signe composé avec la Marque, ou le Nom de domaine, ou portant à confusion avec la Marque, ou le Nom de domaine, ou sur les éléments graphiques associés à la Marque, les autres marques ou signes distinctifs du Concédant, ou du Groupe, pendant la durée du présent contrat ainsi qu'après son terme, que ce soit directement ou indirectement (par l'intermédiaire de tiers), en France et à l'étranger, pour les Services Concédés ou pour tous types de produits et/ou de services.

En outre, le Licencié s'engage à ne pas contester la validité de la Marque ou du Nom de domaine,ni interférer de quelque manière que ce soit dans l'utilisation de la Marque ou du Nom de domaine par lesentités I@D, ou tout tiers l'utilisant avec l'accord du Concédant.

3.5 Respect des contrats liés

Le présent contrat étant indissociable du Contrat d'Agent Commercial et le cas échéant du Contrat de Parrainage et du Contrat d'accès à l'Intranet I@D et aux Services Associés, le Licencié est tenu de respecterles dispositions de ces Contrats et de leurs annexes. L'absence de respect de ces Contrats constitue une cause de résiliation au sens de l'article « Résiliation » du présent Contrat.

3.6 Respect de la Charte Graphique, de la Charte de Communication et de la Charte des Médias Sociaux

Le Licencié devra utiliser la Marque conformément à sa représentation graphique telle quefigurant dans la Charte Graphique du Concédant accessible sur le site Intranet de ce dernier via l'adresse suivante : https://intranet.iadholding.com/ ou tout autre adresse qui serait indiquée par le Concédant.

Le Licencié s'interdit d'effectuer toute adaptation de la Marque ou, le cas échéant, du Nom dedomaine sans en avoir été préalablement autorisé par écrit par le Concédant.

Il devra se conformer aux procédures du Concédant, à la Charte Graphique, à la Charte deCommunication ainsi qu'à la Charte des Médias Sociaux communiquées et préalablement validées par I@D et ce, danstous ses documents et outils de communication, quel qu'en soit le support (physique et numérique), faisant référence à I@D et à ses activités ainsi qu'à l'une de ses marques ou noms de domaine existants ou à venir. Ces outils de communication devront toujours employer très visiblement le Logo I@D ainsi que l'adresse Internet du Concédant (www.iadfrance.com ou www.iadfrance.fr).

Il devra également mettre en place son propremini-site via une adresse qui inclura notamment le nom de domaine iadfrance.fr ou iadfrance.com et ce, selon les options proposées par le Concédant.

En cas denon-conformité de l'usage de la Marque ou du Nom de domaine aux Chartes visées dans le présent article, le Concédant se réserve la possibilité d'adresser une demande de modification au Licencié, qui devra se conformer aux demandes de conformité du Concédant.

3.7 Evolutions des Chartes, du logotype associé à la Marque et du Nom de domaine

Le Licencié s'engage à se conformer, tout au long de l'exécution du présent contrat aux évolutions éventuelles des spécifications du Concédant contenues dans les Chartes (Charte Graphique, Charte deCommunication, Charte des Médias Sociaux), telles que, et de manière non exhaustive, les évolutions relatives au format de la Marque (logotype associé à la marque I@D, couleurs utilisées…). Ces évolutions lui seront notifiées par le Concédant par toutes voies utiles et le cas échéant par courrier électronique.

3.8 Actions de Communication personnelles du Licencié au titre de son activité de Conseiller et/ou de Parrain

Le Licencié peut utiliser la Marque et le Nom de domaine dans des supports de communication quine seraient pas mis à sa disposition par le Concédant sous réserve qu'il :

- les mette en place à ses frais,
- respecte la Charte Graphique, la Charte de Communication ainsi que la Charte des Médias Sociaux consultables sur l'Intranet,
- obtienne la validation préalable du Service Marketing et Communication du Concédant, en lui adressant un mail de demande de validation contenant les projets de ces supports de communication à l'adresse suivante: validation@iadfrance.fr,
- fasse figurer, le cas échéant, les mentions légales obligatoires relative à son activité de Conseiller et le cas échéant de Parrain,
- emploie toujours très visiblement sur les supports le Logo I@D ainsi que l'adresse Internet du Concédant (www.iadfrance.com ou www.iadfrance.fr),
- en cas d'évolution de la Marque ou du Nom de domaine, actualise à ses frais, l'ensemble des supports porteurs de la Marque ou du Nom de domaine.

Le Licencié qui souhaite gérer une action de communication (par exemple, participation à unsalon), le fera sous sa seule responsabilité financière et juridique et,= sous réserve du respect des obligations énoncées au présent article.

Le Concédant ne participera pas financièrement à cette action personnelle de communication.

Le Licencié ne pourra pas sans autorisation du Concédant, créer des outils similaires à ceuxproposés par ce dernier, tels que, et sans que cela soit exhaustif :

- des sites et/ou pages Internet utilisant la Marque ; le Licencié doit au contraire utiliser lesmini-sites prévues à cet effet sur le site officiel du Concédant : www.iadfrance.fr ou www.iadfrance.com ;

- des espaces personnalisés sur des sites partenaires de diffusion d'annonces, d'avis et de référencement de la profession etc…

3.9 Sollicitations des journalistes

Afin de garantir la cohérence et l'homogénéité des messages délivrés à l'extérieur du Groupe et des réponses apportées aux sollicitations des journalistes ou, dans le cadre de toutes autres interventions officielles, le Licencié s'interdit de répondre spontanément aux diverses sollicitations relatives à son activité au sein du Réseau et, fera part de toutes demandes en ce sens aux communicants habilités à cet effet par le Concédant et dont la liste figure sur le site Intranet du Concédant.

De manière générale, le Licencié veille à ne pas nuire à l'image d'I@D dans toute formed'intervention, prise de parole ou autres, tenues auprès des différents interlocuteurs qu'il sera amené à rencontrer (clients, prospects, Conseillers, partenaires, notaires, confrères, …).

En outre, le Licencié fera preuve de réserve et du plus grand professionnalisme dans lacommunication écrite dont il sera à l'origine et s'engage à se conformer à la Charte des Médias Sociaux mise en place par le Groupe.

En particulier, le Licencié sera vigilant quant à la distinction entre son utilisation personnelle et son utilisation professionnelle des réseaux sociaux, blogs, forums, etc. La Marque et le Nom de domaine ne pourront en aucun cas être utilisés à des fins personnelles.

3.10 Usage non générique

Le Licencié s'engage à ne pas tolérer ni encourager l'usage générique de la Marque ou du Nom dedomaine par des tiers. Dans l'hypothèse où le Licencié aurait connaissance d'un tel usage générique par un tiers, il devra le notifier immédiatement au Concédant conformément aux dispositions de l'article « Défense de la Marque et du Nom de domaine » du présent Contrat.

3.11 Sous-licence et cession

Le Licencié reconnaît expressément que le présent contrat a un fort caractère*intuitu personae* et que par conséquent, il ne saurait, en aucun cas, sous-licencier ou transférer de quelque manière que ce soit à un tiers les droits dont il dispose, au titre des présentes, sur la Marque ou le Nom de domaine.

Toutefois, et dans le respect du Contrat de Parrainage, dans l'hypothèse où le Licencié devenu Parrain en tant que personne physique déciderait de céder son contrat de Parrainage à une société unipersonnelle à responsabilité limitée, de type EURL ou SASU dont il serait le seul dirigeant, les Parties dès à présentconviennent qu'elles organiseront leurs relations de manière à ce que le présent contrat de licence de marque et de nom de domaine bénéficie et engage également le Parrain personne morale tout en continuant à bénéficier et engager le Conseiller.

Un modèle de notification de cession du contrat de Parrain figure en annexe du Contrat de Parrainage.

3.12 Garanties du Licencié

Le Licencié garantit le Concédant contre toute revendication et demande de quelque nature que cesoit formulées à l'encontre du Concédant, par tout tiers, au titre de l'usage de la Marque et du Nom de domaineconcédés, en raison de la mauvaise qualité des services fournis par le Licencié ou du non-respect de ses obligations contractuelles visées dans le présent contrat qui causeraient un préjudice à ce tiers.

4. REDEVANCE

La licence de la Marque et du Nom de domaine au bénéfice du Licencié étant intrinsèquement liéeau Contrat d'Agent Commercial, sans lequel la licence de la Marque et du Nom de domaine ne lui serait pasaccordée, les parties conviennent que la redevance de licence de la Marque et du Nom de domaine versée par le Licencié au Concédant est comprise dans les Honoraires perçus par le Concédant, en sa qualité de Mandant d'Agent Commercial. Ils ne sont pas facturés au titre de frais de gestion.

La licence de la Marque et du Nom de domaine au bénéfice du Licencié, en sa qualité de Parrain,étant intrinsèquement liée au Contrat de Parrainage, sans lequel la licence de la Marque et du Nom de domaine ne lui serait pas accordée, les parties conviennent que la redevance de licence de la Marque et du Nom de domaine est comprise dans les Honoraires perçus par le Concédant au titre des ventes de Produits, au sens du Contrat d'Agent Commercial, réalisés par les Filleuls du Parrain. Ils ne sont pas facturés au titre de frais de gestion.

5. GARANTIES DU CONCEDANT

Le Concédant déclare et garantit exclusivement, au jour de la signature du présent contrat :

- l'existence et la régularité matérielle de l'enregistrement de la Marque et du Nom de domaine pendant toute la durée du présent contrat, en procédant notamment, à ses frais et en temps utile, à leur renouvellement auprès de l'office de propriété industrielle compétent ou du registrar compétent ;

- que ses droits sur la Marque et le Nom de domaine ne font l'objet d'aucune contestation par des tiers ;

- que ses droits sur la Marque et le Nom de domaine ne sont grevés d'aucune sûreté, gage, nantissement ou limitation de droit, qui empêcheraient le présent Contrat de réaliser pleinement ses effets ;

- son fait personnel.

Aucune autre garantie n'est concédée au Licencié.

En particulier, et de manière non exclusive, le Concédant :

- ne garantit pas le Licencié contre un risque d'éviction de la Marque ou du Nom de domaine à la demande d'un tiers, qui contesterait sa validité ou, qui ferait valoir avec succès que son exploitation par le Concédant ou le Licencié porte atteinte à des droits ou des intérêts justifiant notamment le prononcé d'une mesure d'interdiction de l'exploitation de la Marque ou du Nom de domaine;

- ne pourra pas non plus être tenu d'indemniser le Licencié en cas de condamnation de celui-ci pour contrefaçon, concurrence déloyale ou parasitisme ou tout autre condamnation liée à la reproduction, la diffusion et de manière générale l'exploitation de la Marque ou du Nom de domaine.

Le Licencié reconnaît avoir pris connaissance des incertitudes quant à la disponibilité et, d'une manière générale à la validité de la Marque et du Nom de domaine, et accepte la présente autorisation d'usage de la Marque et du Nom de domaine en pleine connaissance de cause, à ses risques et périls.

En conséquence, au cas où le Concédant perdrait ses droits sur la Marque ou du Nom de domaine àla demande d'un tiers, quelles que soient la cause de la perte des droits et sa qualification juridique (nullité, contrefaçon…), le Licencié s'engage à :

- ne pas engager la responsabilité du Concédant ;

- ne réclamer au Concédant aucun dommage et intérêt.

6. CONFIDENTIALITE

6.1 Non divulgation

Sous réserve de l'article « Inscription », le Licencié s'engage à respecter les obligations de confidentialité telles que visées dans le Contrat d'Agent Commercial et, le cas échéant, le Contrat de Parrainage

L'obligation de confidentialité subsiste en cas de cessation des engagements contractuels entre les Parties selon les conditions prévues dans le Contrat d'Agent Commercial et, le cas échéant, le Contrat de Parrainage.

6.2 Devoir de réserve

Le Licencié est tenu à un devoir de réserve et de confidentialité concernant le concept I@D, ycompris après cessation du présent contrat selon les conditions de confidentialité prévues dans le Contrat d'Agent Commercial et, le cas échéant, le Contrat de Parrainage.

7. DÉFENSE DE LA MARQUE ET DU NOM DE DOMAINE

7.1 Notification au Concédant

Le Licencié s'engage à informer immédiatement le Concédant par écrit, dans l'hypothèse où il aurait connaissance de l'usage par un tiers ou de l'intention d'un tiers d'utiliser la Marque ou le Nom de domaine, ou tout autre signe, à quelque titre que ce soit (marque, nom de domaine, nom commercial ou dénomination sociale…), similaire ou susceptible de créer la confusion dans l'esprit du public.

De la même manière, le Licencié s'engage à informer immédiatement le Concédant de toute allégation, réclamation, action ou procédure initiée ou menaçant de l'être par un tiers prétendant que l'utilisation par le Licencié de la Marque ou du Nom de domaine enfreint les droits de propriété intellectuelle ou, les droits de tiers ou, est susceptible de provoquer la confusion.

7.2 Mesures de protection à l'initiative du Concédant

Dans l'hypothèse d'une infraction présumée d'un tiers aux droits du Concédant sur la Marque ou le Nom de domaine, le Concédant aura la possibilité, à son entière discrétion, de prendre toute mesure et/ou entamer toute procédure nécessaire à la protection de ses droits notamment, sans limitation, la possibilité d'intenter une action judiciaire.

Dans l'hypothèse où le Concédant déciderait d'agir, il est précisé que :

- le Concédant aura l'entier contrôle desdites mesures et/ou procédures ;
- le Licencié s'engage néanmoins à apporter tout concours nécessaire aux dites mesures et/ou procédures, en fournissant au Concédant, spontanément ou sur demande du Concédant, toutes informations et pièces utiles aux fins de la preuve de l'infraction ;
- les coûts et dépenses attachés aux dites mesures et/ou procédures seront à la charge exclusive du Concédant ;
- les dommages et intérêts, éventuellement recouvrés à l'issue d'une procédure, reviendront intégralement au Concédant, sous réserve du droit du Licencié de recouvrer, uniquement sur justificatifs, les éventuels frais qu'il a raisonnablement engagés à la demande expresse du Concédant pour la fourniture des informations et pièces utiles à la preuve de l'infraction dans le cadre de ladite procédure, et sur justificatifs de ces frais

En tout état de cause, et dans l'hypothèse où le Concédant déciderait d'agir, le Licencié pourra se joindre, par voie d'intervention à l'action introduite par le Concédant pour solliciter la réparation de son propre préjudice en concurrence déloyale ou en parasitisme, du fait d'une infraction présumée d'un tiers aux droits du Concédant sur la Marque ou le Nom de domaine. Dans cette même hypothèse, le Licencié s'engage à se rapprocher du Concédant pour harmoniser ses moyens et ses demandes avec celles du Concédant. Le Concédant et leLicencié supporteront leurs propres frais, risques ou bénéfices résultant de la défense de la Marque et du Nom de domaine.

8. INSCRIPTION

Les formalités d'inscription, auprès du registre national des marques françaises, d'un extrait du présent contrat de licence de marque ainsi que de son expiration pour quelle que cause que ce soit, sont à la charge du Concédant qui décide de son opportunité, étant rappelé qu'en application de l'article L714-7 du Code de la propriété intellectuelle, le licencié, partie à un contrat de licence non inscrit sur le Registre national ou international des marques, est également recevable à intervenir dans l'instance en contrefaçon engagée par le propriétaire de la marque afin d'obtenir la réparation du préjudice qui lui est propre.

9. EXTRAIT

Dans le cas où le présent contrat de licence de marque devrait être inscrit, un extrait du présent contrat sera rédigé dans le seul but de satisfaire à cette obligation. Seul cet extrait devra être inscrit au registre des marques de l'office de propriété industrielle compétent.

10. INDEPENDANCE

Les Parties sont et doivent être considérées comme des parties indépendantes et aucune des dispositions du présent contrat ne saurait être interprétée comme constituant une société créée de fait, une société en participation, une joint-venture, une franchise, ou une agence entre les Parties.

11. DUREE ET ENTREE EN VIGUEUR

Le présent contrat entre en vigueur au jour de sa signature par le Concédant et le Licencié.En cas de dates de signature différentes, la dernière date de signature sera prise en compte pour définir la date d'entrée en vigueur.

Ce droit est consenti dans la limite de validité ou de vie des contrats établis entre le Concédant et le Licencié, liés au présent contrat de licence de marque et de nom de domaine.

Le présent contrat est conclu pour une durée déterminée d'un (1) an, à compter de la date de prise d'effet renseignée ci-après, renouvelable par tacite reconduction pour une durée d'un (1) an à chaque renouvellement, à défaut de dénonciation par l'une ou l'autre des Parties dans les conditions visées ci-après.

Les modifications seront matérialisées par des avenants au contrat consentis entre les Parties.

12. RESILIATION

12.1 Résiliation pour faute

Le Licencié s'engage à respecter toutes les stipulations du présent contrat.

En conséquence, lenon-respect de l'une quelconque des clauses du présent contrat, en particulier tout usage non-autorisé de la Marque ou du Nom de domaine ou non conforme aux dispositions du présent contrat, est un motif suffisant pour entraîner la rupture immédiate, de plein droit et sans préavis du présent contrat sans qu'il soit nécessaire de recourir aux tribunaux, par l'envoi d'une lettre recommandée avec accusé de réception précisant la(es) Cause(s) de Résiliation invoquée(s). La résiliation du présent contrat interviendra sans préjudice des droits et indemnités revenant au Concédant à la date de fin du présent contrat.

Nonobstant la possibilité de mettre fin immédiatement au présent contrat, le Concédant pourra notifier à tout moment au Licencié un manquement à ses obligations contractuelles, qui devra être réparé et régularisé dans le délai précisé par le Concédant au sein de cette notification, et à défaut, au plus tard dans un délai de quinze (15) jours. Dans cette hypothèse, à défaut de régularisation par le Licencié dans ce délai, le non-respect par le Licencié de l'une quelconque des obligations résultant du présent contrat, pourra entraîner la résiliation du présent contrat à l'expiration du délai de quinze (15) jours

suivant la mise en demeure adressée au Licencié par le Concédant par lettre recommandée avec avis de réception restée sans effet.

En tout état de cause, le présent contrat n'existe et ne trouve sa cause que dans l'existence du Contrat d'Agent Commercial. En conséquence, la rupture de ce contrat, quelle qu'en soit la cause, les modalités ou la Partie qui se trouve à l'origine, entraîne la rupture immédiate, de plein droit et sans préavis du présent contrat de licence de marque et de nom de domaine.

De même, la rupture du présent contrat entraînera la rupture automatique et de plein droit de tous les contrats auxquels il est indissociablement lié (Contrat d'Agent Commercial, Contrat de Parrainage et leurs annexes contractuelles).

La résiliation du présent contrat interviendra selon les modalités de résiliation définies dans le présent contrat.

12.2 Résiliation sans faute

La résiliation du présent contrat par l'une des Parties pourra avoir lieu à tout moment et devra obligatoirement être notifiée à l'autre partie par lettre recommandée avec accusé de réception et ne prendra effet qu'à l'expiration d'un délai ne coïncidant pas obligatoirement avec la fin du mois civil et commençant à courir au jour de la première présentation de la lettre recommandée avec avis de réception, de :

- 1 mois au cours de la première année d'exécution du présent contrat
- 2 mois au cours de la deuxième année d'exécution du présent contrat,
- 3 mois à compter de la troisième année d'exécution du présent contrat.

Il est toutefois rappelé que le présent contrat est indissociable du Contrat de Conseiller, et le cas échéant du Contrat de Parrainage, et de leurs annexes indissociables. Il ne peut donc pas être résilié indépendamment de ces contrats.

13. CONSEQUENCES DE LA FIN DE CONTRAT

Après rupture ou fin du présent contrat, le Licencié devra cesser d'utiliser de quelque manière que ce soit et que quelque support que ce soit :

- la Marque ;
- le Nom de domaine ;
- les documents et matériels du Concédant et autres qui restent la propriété exclusive du Concédant.

Il fera disparaître immédiatement toutes les mentions et inscriptions comprenant la Marque et le Nom de domaine et, bien entendu ne pourra plus se présenter sous la Marque ainsi que toutes les marques et tous les noms de domaine qu'I@ D pourra déposer ou enregistrer par la suite.

Il détruira immédiatement tout matériel et tout support sur lequel la Marque ou le Nom de domaine auraient été apposés.

Il fermera tout site Internet, blog, chat, forum, qu'il aurait créé après avoir obtenu l'autorisation du Concédant conformément aux dispositions du présent contrat, reprenant la Marque ou le Nom de domaine concédés sous licence.

14. RESPONSABILITE DU LICENCIÉ

Le Licencié endossera la responsabilité de ses fautes dans l'exécution du présent contrat et de ses Annexes indissociables. Les risques et pertes liés à l'activité du Licencié sont exclusivement supportés par ce dernier sans recours possible contre le Concédant.

Toute défaillance ou manquement du Licencié dans le cadre de l'exécution de ses obligations au titre du présent contrat engagera sa responsabilité et l'obligera à réparer l'entier préjudice que subirait le Concédant de ce fait.

En outre, en cas de résiliation du présent contrat par le Concédant dans les conditions prévues à l'Article « Résiliation » ci-dessus du fait d'un manquement du Licencié, ce dernier tiendra le Concédant indemne de tous dommages, responsabilités, condamnations, frais, coûts ou dépenses (incluant les frais juridiques), et plus généralement de toutes conséquences préjudiciables, pouvant découler dudit manquement.

15. DIFFEREND – LITIGE - JURIDICTION COMPETENTE

15.1 Droit applicable

Le présent contrat est régi par le droit français.

15.2 Champ d'application

Le présent Article s'applique à tous les litiges nés du présent contrat, comme notamment mais pas exclusivement ceux liés à sa formation et à sa validité, à son exécution et à sa violation, à son extinction et à sa rupture.

15.3 Conciliation obligatoire et préalable

En cas de survenance d'un litige tel qu'entendu à l'Article 15.2ci-dessus, et avant toute procédure juridictionnelle au fond, les Parties devront tenter de trouver une solution amiable, y mettant fin. A cet effet, la Partie la plus diligente doit prendre contact avec l'autre par lettre recommandée avec demande d'avis de réception. Dans un délai de 15 jours à compter de l'envoi de ladite lettre. la Partie notifiée doit prendre attache avec la seconde partie afin de convenir ensemble des modalités de résolution amiable de leur litige. A défaut de résolution amiable, leur obligation de conciliation amiable est considérée comme pleinement exécutée et elles pourront procéder conformément à l'Article 15.4 ci-après.

15.4 Juridiction compétente

Dans le respect de l'article 15.3, la Partie intéressée saisira les juridictions françaises conformément aux règles de compétence juridictionnelle nationales.