

CONTRAT D'AGENT COMMERCIAL

VERSION 4 — MARS 2026

ENTRE LES SOUSSIGNÉS :

La société SAS 2YL,

au capital de 1 000 euros,

dont le siège social est situé ZONE ALBIPOLE, 8 AVENUE DE LA MARTELLE, 81150
TERSSAC,

immatriculée au RCS d'Albi sous le numéro 891 728 446,

représentée par Monsieur Yan LACAM, en sa qualité de Président,

ci-après dénommée le « Mandant »,

ET

La société 2C.FER,

au capital de 3 000 euros,

dont le siège social est situé 375 CHEMIN LE COURAL 82370 LABASTIDE SAINT-PIERRE,

immatriculée au RCS de Montauban sous le numéro 904 613 965,

représentée par Monsieur Christophe SCHNELL, en sa qualité de Président,

ci-après dénommée « l'Agent ».

IL A ÉTÉ CONVENU ET ARRÊTÉ CE QUI SUIT :

Article 1 – Objet du contrat

Le présent contrat a pour objet de confier à l'Agent Commercial, qui accepte, le mandat de négocier et, le cas échéant, de conclure des contrats de vente, au nom et pour le compte du Mandant, dans les conditions définies ci-après.

Ce mandat d'intérêt commun est régi par les dispositions de la loi n°91-593 du 25 juin 1991, ainsi que par les articles L134-1 et suivants du Code de commerce.

Article 2 – Produits ou services concernés

Le présent contrat porte sur l'ensemble des produits et services figurant au catalogue EcoludiK du Mandant, notamment les solutions de monitoring IoT de l'eau et de l'électricité, les équipements associés et tout autre produit ou service commercialisé sous la marque ECOLUDI.K.

Le Mandant s'engage à communiquer à l'Agent, par écrit, toute évolution de son catalogue (nouveaux produits, retraits de gamme, tarifs) dans un délai raisonnable préalable à leur entrée en vigueur.

CS

YL

L'Agent Commercial s'engage à ne pas promouvoir ou vendre d'autres produits ou services concurrents à ceux visés par le présent contrat, sauf accord préalable et écrit du Mandant. Tout nouveau produit ajouté au catalogue du Mandant est automatiquement inclus dans le périmètre du présent contrat, sans qu'il soit nécessaire d'établir un avenant, sauf si les parties en conviennent autrement.

Article 3 – Zone géographique et clientèle

Zone géographique : France métropolitaine.

Clientèle : Propriétaires et exploitants de campings, parcs résidentiels de loisirs, villages vacances et résidences de plein air.

Toute intervention hors de cette zone ou auprès d'une clientèle différente devra faire l'objet d'un accord écrit préalable du Mandant.

Article 4 – Durée du contrat

Le présent contrat est conclu pour une durée déterminée de un (1) an, à compter du 17 mars 2026.

Reconduction tacite :

À l'issue de cette première période, et sous réserve que l'Agent ait satisfait aux obligations définies dans son mandat (notamment en termes d'activité commerciale régulière et de transmission des comptes-rendus), le contrat sera reconduit tacitement pour des périodes successives d'un (1) an, conformément à l'article L134-11 du Code de commerce.

Dénonciation :

Chaque partie pourra s'opposer à la reconduction tacite en notifiant son intention par lettre recommandée avec accusé de réception, en respectant le préavis légal suivant :

- 1 mois avant l'échéance pour la première année ;
- 2 mois avant l'échéance pour la deuxième année ;
- 3 mois avant l'échéance à compter de la troisième année.

À défaut de dénonciation dans ces délais, le contrat est reconduit dans les mêmes conditions.

📖 Base légale : Art. L134-11 C. com. — La reconduction tacite est légalement admise et conforme à la pratique courante des contrats d'agent commercial.

Article 5 – Obligations de l'Agent Commercial

L'Agent Commercial s'engage notamment à :

- Exercer son activité avec diligence, loyauté et professionnalisme ;
- Respecter les instructions commerciales du Mandant ;
- Rendre compte régulièrement de son activité (rapport mensuel minimum) ;
- Transmettre sans délai toute commande négociée ou conclue ;
- Respecter les règles relatives à la protection des données personnelles (RGPD) ;

CS YL

- Maintenir une assurance responsabilité civile professionnelle en vigueur.

L'Agent exerce son activité en toute indépendance, sans lien de subordination avec le Mandant.

Article 6 – Obligations du Mandant

Le Mandant s'engage notamment à :

- Fournir à l'Agent les informations, outils, formations et documentations commerciales nécessaires ;
- Informer l'Agent de toute évolution commerciale ou tarifaire dans un délai raisonnable ;
- Accepter ou refuser toute commande transmise par l'Agent dans un délai de 5 jours ouvrés ;
- Payer les commissions dues conformément au présent contrat ;
- Rembourser les frais de représentation engagés dans les conditions définies à l'article 7.

Article 7 – Rémunération de l'Agent Commercial

7.1 – Grille de commissions progressive

L'Agent Commercial percevra une commission calculée sur la base du chiffre d'affaires hors taxes effectivement encaissé par le Mandant grâce aux contrats négociés ou conclus par l'Agent, selon la grille progressive suivante :

Tranche de CA HT annuel réalisé	Taux de commission HT	Commentaire
De 0 € à 30 000 €	8 %	Taux socle
De 30 001 € à 60 000 €	10 %	Palier intermédiaire
De 60 001 € à 100 000 €	12 %	Palier de performance
Au-delà de 100 000 €	14 %	Palier excellence

La grille s'apprécie sur une base annuelle glissante (12 mois). En cas de rupture du contrat en cours d'année, le taux applicable est celui correspondant au CA proratisé sur la période écoulée.

7.2 – Conditions d'exigibilité

La commission est due conformément à l'article L134-9 du Code de commerce, c'est-à-dire dès que le Mandant a exécuté l'opération ou aurait dû l'exécuter d'après l'accord conclu avec le client.

Concernant les acomptes, avances et financements échelonnés :

- Pour les ventes réglées intégralement à la commande : la commission est due à réception du paiement complet.

CS YL

- Pour les ventes avec acompte : une première tranche de commission (calculée sur le montant de l'acompte) est due à réception de l'acompte, le solde étant dû à réception du paiement final.
- Pour les ventes financées par crédit ou échelonnées : la commission est calculée sur le prix total de vente HT et réglée en deux fois — 50 % à l'acceptation du financement, 50 % à la livraison effective.

La commission est réglée mensuellement, sur présentation d'un relevé de commissions établi par l'Agent, accompagné des justificatifs correspondants. Le paiement interviendra dans les 30 jours suivant la réception du relevé.

7.3 – Frais de représentation

En complément des commissions, le Mandant prend en charge les frais de représentation engagés par l'Agent sur demande expresse et préalable du Mandant, notamment dans les cas suivants :

- Participation à un salon professionnel en dehors de la zone géographique habituelle de l'Agent ;
- Actions de prescription de la marque ECOLUDIK auprès de réseaux ou groupements nationaux ;
- Toute représentation demandée par le Mandant en dehors du territoire contractuel.

Les frais de représentation font l'objet d'un accord écrit préalable, d'un plafond validé par le Mandant et sont remboursés sur présentation de justificatifs dans les 30 jours suivant leur soumission.

Base légale : Art. L134-4 C. com. — Le remboursement des frais engagés pour le compte du mandant est légalement reconnu dans le cadre du contrat d'agent commercial.

Article 8 – Clause de non-concurrence et commissions post-contractuelles

8.1 – Clause de non-concurrence

En cas de cessation du contrat, quelle qu'en soit la cause, l'Agent s'interdit pendant six (6) mois suivant la date d'effet de la cessation, sur le territoire défini à l'article 3, de représenter ou d'exercer une activité pour le compte de toute entreprise commercialisant des solutions IoT de monitoring d'énergie et d'eau destinées aux campings, parcs résidentiels de loisirs ou établissements d'hébergement de plein air.

Périmètre concurrentiel visé :

Sont considérées comme concurrentes les entreprises proposant des produits ou services directement substituables à ceux du catalogue EcoludiK, à savoir notamment les capteurs connectés LoRaWAN/IoT de mesure de consommation d'eau ou d'électricité, les systèmes de supervision de compteurs et les interfaces de reporting associées, destinés au secteur HPA (Hôtellerie de Plein Air).

Sort des clients et prospects en cours :

À la date de cessation du contrat, l'Agent remet au Mandant la liste complète des clients actifs et des prospects engagés (ayant fait l'objet d'au moins une démarche commerciale formalisée).

CS
YL

Contrepartie financière :

En contrepartie de cette restriction, le Mandant versera à l'Agent une indemnité forfaitaire mensuelle équivalente à un douzième (1/12) de la moyenne mensuelle des commissions perçues au cours des 12 derniers mois d'exécution du contrat, versée mensuellement pendant la durée de la restriction.

Toute violation avérée de la présente clause par l'Agent entraînera la cessation immédiate du versement de la contrepartie financière et ouvrira droit au Mandant à des dommages-intérêts.

📖 Base légale : La durée de 6 mois est conforme à la pratique jurisprudentielle française. La clause est délimitée géographiquement, temporellement et matériellement, et assortie d'une contrepartie financière, ce qui la rend valide et opposable.

8.2 – Commissions post-contractuelles (droit de suite)

Conformément aux articles L134-6 et L134-7 du Code de commerce, l'Agent a droit à commission sur les opérations conclues après la cessation du contrat dans les deux cas suivants :

- L'opération est principalement due à l'activité déployée par l'Agent au cours du contrat (prospection, négociation, présentation documentée), ET elle est conclue dans un délai de six (6) mois à compter de la date d'effet de la cessation du contrat ;
- La commande du tiers a été reçue par le Mandant ou par l'Agent avant la date d'effet de la cessation du contrat, sans considération de délai.

Taux et assiette :

Les commissions post-contractuelles sont calculées au taux applicable au dernier palier atteint par l'Agent au cours du dernier exercice complet, appliqué au chiffre d'affaires HT effectivement encaissé par le Mandant sur l'opération concernée.

Modalités de preuve et d'information :

La liste des clients actifs et prospects engagés remise par l'Agent à la cessation (cf. article 8.1) sert de base à l'exercice du droit de suite. Le Mandant s'engage à transmettre à l'Agent, dans les 30 jours suivant la fin de chaque mois, un relevé des opérations conclues avec les clients et prospects figurant sur cette liste, conformément à l'article R134-3 du Code de commerce.

Cumul avec l'indemnité de fin de contrat :

Le droit aux commissions post-contractuelles est distinct et cumulable avec l'indemnité compensatrice prévue à l'article L134-12 du Code de commerce. Il subsiste quel que soit le motif de la cessation, y compris en cas de faute grave de l'Agent.

Paielement :

Les commissions post-contractuelles sont réglées dans les mêmes conditions que les commissions courantes (article 7.2), au plus tard le dernier jour du mois suivant le trimestre au cours duquel elles sont devenues exigibles, conformément à l'article L134-9 du Code de commerce.

📖 Base légale : Art. L134-6, L134-7, L134-9 al. 2 et R134-3 C. com. La durée de 6 mois retenue pour le droit de suite est cohérente avec la durée de la clause de non-concurrence et conforme à la pratique jurisprudentielle.

CS
YL

Article 9 – Rupture du contrat

9.1 – Faute grave

En cas de faute grave rendant impossible le maintien des relations contractuelles, le Mandant pourra résilier le contrat sans préavis ni indemnité, par lettre recommandée avec accusé de réception motivée.

Constituent une faute grave au sens du présent contrat, de manière non exhaustive :

- Le fait d'exercer, sans accord écrit préalable du Mandant, une activité pour le compte d'un concurrent direct tel que défini à l'article 8 ;
- Le détournement avéré de clientèle au profit d'un tiers ;
- La violation caractérisée de l'obligation de loyauté, notamment par communication d'informations confidentielles à un concurrent ;
- L'absence de compte-rendu d'activité pendant plus de trois (3) mois consécutifs malgré mise en demeure restée sans réponse ;
- Toute manœuvre frauduleuse, fausse déclaration ou falsification de documents dans le cadre du contrat ;
- La condamnation pénale définitive pour des faits en lien avec l'activité commerciale.

Avant toute résiliation pour faute grave, le Mandant adressera à l'Agent une mise en demeure par lettre recommandée, lui laissant un délai de 15 jours ouvrés pour faire valoir ses observations, sauf en cas de faute rendant impossible le maintien immédiat de la relation (fraude, concurrence déloyale avérée).

✍ Conformité légale : La liste non exhaustive est nécessaire pour que la clause soit suffisamment précise et ne soit pas déclarée nulle. Le délai de 15 jours répond à l'exigence de respect du contradictoire.

9.2 – Résiliation sans faute grave

En l'absence de faute grave, chaque partie pourra résilier le contrat en respectant le préavis légal de l'article L134-11 du Code de commerce :

- 1 mois de préavis au cours de la première année ;
- 2 mois de préavis au cours de la deuxième année ;
- 3 mois de préavis à compter de la troisième année.

Le préavis est notifié par lettre recommandée avec accusé de réception. Durant le préavis, les obligations des deux parties restent en vigueur et les commissions continuent d'être dues.

9.3 – Indemnité compensatrice de fin de contrat

Conformément à l'article L134-12 du Code de commerce, la rupture du contrat à l'initiative du Mandant, ou la résiliation par l'Agent pour faute du Mandant, ouvre droit à une indemnité compensatrice en réparation du préjudice subi.

Niveau de l'indemnité :

L'indemnité compensatrice est fixée à l'équivalent de deux (2) années de commissions brutes, calculées sur la base de la moyenne des commissions perçues annuellement au cours des trois (3) dernières années d'exécution du contrat, ou sur la durée totale du contrat si celle-ci est inférieure à trois ans.


CS
YL

Cette indemnité est exigible dans un délai maximum de 90 jours suivant la date d'effet de la cessation du contrat.

Cas d'exclusion :

L'indemnité compensatrice n'est pas due dans les cas suivants :

- Rupture à l'initiative de l'Agent, sauf si celle-ci est justifiée par une faute du Mandant ;
- Résiliation pour faute grave de l'Agent dûment établie ;
- Cas de force majeure.

 Base légale : La Cour de cassation a confirmé que l'indemnité de l'Art. L134-12 correspond usuellement à 2 ans de commissions. Cette précision contractuelle sécurise les deux parties en évitant toute incertitude sur le quantum.

Article 10 – Confidentialité

L'Agent s'engage à garder strictement confidentiels toutes les informations commerciales, techniques, financières et stratégiques du Mandant auxquelles il aurait accès dans le cadre du présent contrat, pendant toute la durée du contrat et pendant cinq (5) ans après sa cessation.

Article 11 – Loi applicable et juridiction

Le présent contrat est régi par le droit français. En cas de litige, les parties s'engagent à rechercher une solution amiable. À défaut, le litige sera soumis au Tribunal de Commerce territorialement compétent.

SIGNATURES

Fait à ___Labastide Saint-Pierre___, le ___16 mars 2026___

Le Mandant

SAS 2YL — Yan LACAM

(Signature précédée de la mention « bon pour accord »)



Bon pour accord

L'Agent Commercial

[2C.FER SASU --- Christophe SCHNELL

(Signature précédée de la mention « bon pour accord »)



Bon pour accord