Convention de partenariat

À …, le ….

Les cosignataires,

(1) Robert Dupont, représentant **ESN Limousin** dont le siège se situe au …

Et,

(2) Bernadette Martin, représentant **L'entreprise X**, sont le siège est domicilié au …

ESN Limousin et L'entreprise X seront désignés collectivement comme "les parties" dans la présente convention

*Dans cette première partie il s'agit de présenter de manière très formelle les personnes qui vont signer la convention et surtout les organismes qu'ils représentent (nom et adresse du siège).*

Objet :

1. ESN Limousin est une association de type loi 1901 qui a pour objet de d'œuvrer pour l'intégration des étudiants internationaux et de promouvoir les échanges interculturels entre ces derniers et la population locale.
2. L'entreprise X est une SARL qui produit des choses et des services.
3. Ensemble, les parties vont mener une coopération dont les termes et conditions sont définies dans la présente convention.

*Il s'agit ici d'une présentation rapide de l'objet de la structure et de l'objet des deux parties.*

Obligations

*On en arrive ici à la partie la plus importante : celle où seront définies les obligations de chacune des parties. C’est-à-dire de manière concrète et la plus précise possible ce que chacun va devoir faire, la rémunération prévue…*

**Obligation de L'entreprise X**

1. L'entreprise X s'engage à proposer une réduction de XX% sur la vente de ses produits et de ses services aux étudiants internationaux sur présentation de la carte ESN
2. L'entreprise X s'engage à verser une rémunération de X.XX € à ESN Limousin avant la date du…
3. L'entreprise X s'engage à verser une commission représentant 25% du montant de chaque produit de la gamme Y vendu avec l'utilisation d'un code promotionnel délivré à ESN Limousin et diffusé auprès des étudiants internationaux. Cette rémunération sera effectuée tous les trimestres, aux dates du…, du …, du… et du… et sera accompagnée d'une synthèse récapitulant les résultats de vente obtenus dans le cadre du partenariat.
4. L'entreprise X s'engage à fournir à ESN Limousin des reprographies lorsque cela lui est demandé, dans la limite annuelle de XX posters A2, XXX reprographies A4 et XXXX flyers A6
5. L'entreprise X s'engage à accueillir de manière personnalisée les étudiants internationaux envoyés de la part de ESN Limousin.
6. L'entreprise X s'engage à promouvoir ESN Limousin sur son site web en plaçant son logo dans sa page dédiée aux partenaires ([www.L'entrepriseX.fr/partenaire](http://www.L'entrepriseX.fr/partenaire))

*Voici quelques exemples d'actions qui peuvent être négociées dans le partenariat, et qui représentent respectivement : une réduction, une rémunération fixe, une rémunération variable (avec présentation des résultats), des prestations de service comme l'impression de documents, un accueil personnalisé ou encore un échange de visibilité. Evidemment il peut y avoir bien d'autres prestations en plus (avantages directs pour la section elle-même, prêt de matériel ou de locaux…)*

*Il ne faut surtout pas hésiter à être précis, rajouter des dates buttoirs pour le paiement ou la réalisation de prestations.*

**Obligation de ESN Limousin**

1. ESN Limousin s'engage à promouvoir le produit de la gamme Y de L'entreprise X auprès de ses étudiants internationaux
2. ESN Limousin s'engage à promouvoir L'entreprise X en communiquant régulièrement sur ses différents canaux de communication et relayant les messages transmis par L'entreprise X. Dans ce cadre ESN Limousin communiquera X fois par an sur sa page Facebook, postera X fois par an un message sur son site Internet et placera le logo et la description de L'entreprise X su la partie consacrée aux partenaires sur le site web d'ESN Limousin.
3. ESN Limousin s'engage à inviter L'entreprise X à l'occasion de son événement qui se tiendra le … à tenir un stand de présentation de l'activité de L'entreprise X.
4. ESN Limousin s'engage à faire parvenir un rapport de son activité annuelle dans un délai de XX jours après la tenue de son AG.

*Encore une fois voici un petit concentré d'exemple de choses qu'il est possible de négocier avec le partenaire. Il s'agira la plupart du temps d'un échange de visibilité ou de la promotion d'un produit. Là encore ne pas hésiter à être précis en indiquant des dates buutoirs, préciser tous les canaux de communication…*

Informations bancaires du bénéficiaire

Nom du titulaire du compte :

Adresse du bénéficiaire :

IBAN :

Code BIC (*En particulier si le partenaire n'est pas en France*)

Nom de la banque :

Adresse de la banque

*S'il est prévu dans le partenariat une rémunération de la part du partenaire, il est important de faire figurer les informations bancaire. Il peut également être envisageable de simplement fournir le RIB dans un document annexe.*

*S'il n'y a pas de rémunération, ne pas tenir compte de cette partie.*

Exclusivité

Les parties s'engagent sur les présentes conditions d'exclusivité :

1. ESN Limousin s'engage à faire de L'entreprise X son seul partenaire dans son domaine d'activité. Sont comprises ici toutes les entreprises qui font la même chose (*à préciser selon le domaine d'activité du partenaire*). A ce titre ESN Limousin s'engage à ne pas négocier de partenariat avec des entreprises concurrentes, ni à les promouvoir sur ses différents canaux de communication.

*Certains partenaires peuvent exiger d'avoir une exclusivité dans le domaine qui les concerne (une banque, un opérateur mobile…) Il conviendra alors de définir les conditions d'exclusivité dans une partie dédiée.*

*Cependant il peut être intéressant de négocier en amont une définition des "concurrents" la plus précise possible, voire de la limiter à une liste de noms d'entreprises concurrentes, afin de se laisser le champ le plus large possible. Ainsi on se laisse une marge pour négocier des partenariats avec des partenaires presque concurrents, mais qui ne le sont pas totalement, puisque pas pris en compte par la définition de l'exclusivité.*

*Si le partenaire n'exige pas d'exclusivité, ne pas tenir compte de cette partie.*

Durée de la convention

1. La présente convention de partenariat prend effet à la date du … et restera valide jusqu'au…
   1. La convention est valide pour une durée de XX mois
   2. Elle sera renouvellée par tacite reconduction pour une nouvelle période XX mois/pour une période indéterminée
   3. Elle sera renégociée X mois avant la fin de sa validité avant d'être reconduite avec l'accord des parties
2. Chacune des parties pourra mettre fin à la présente convention si un manquement à une obligation de la partie cosignataire est observé. Cette dénonciation devra être notifiée par l'envoi d'un courrier recommandé avec accusé de réception.

*Il est très important de fixer la temporalité de la convention de partenariat, en précisant une date de début et une date de fin. La plupart du temps la durée est de 12 mois. Il est également important d epréciser la manière selon laquelle la convention sera reconduite. Dans l'exemple ci-dessus on peut trouver 2 types de reconduction très différentes (elles sont opposées, elle ne peuvent donc être mises ensemble) :*

* *La reconduction tacite : la convention sera reconduite AUTOMATIUQEMENT à la date de fin prévue, exactement dans les mêmes termes et conditions. Ce type de reconduction est très bien si l'on souhaite développer ce partenariat sur le long terme et que tout marche bien.*
* *La renégociation : il s'agira ici de revoir les termes et conditions de la convention, à quelques mois (en général 1 mois avant) de l'échéance prévue. Si besoin une nouvelle convention sera rédigée et signée. Cette solution est préférable la première année de partenariat avec un nouveau partenaire, si l'on n'est pas trop sûr de ce que pourra donner le partenariat.*
* *Pas de reconduction du tout : il peut être fait le choix de négocier un partenariat sur une durée donnée seulement et de s'en tenir là ensuite. Dans ces cas-là inutile de préciser la reconduction, seulement la durée de la convention.*

*Il est également important de prévoir les clauses de fin prématurée au partenariat, si l'un des partenaires manuqe aux obligations prévues par la convention. La plupart du temps il est conseillé de prévoir cela par l'envoi d'un courrier recommandé A/R.*

**Peuvent aussi être prévues des clauses :**

* **relatives à la propriété intellectuelles (notamment lorsqu'il y a un échange de visibilité et que les partenaires échangent leurs logos pour une communication mutuelle**
* **Relatives à la confidentialité, si il y a un échange de données ou de contacts et que les parties souhaitent ne souhaitent pas voir divulguées en dehors du partenariat**

**Ces clauses concernent généralement des partenariats importants, avec des grandes entreprises et où de nombreuses dispositions sont prévues. J'ai choisi de ne pas les ajouter ici car pas forcément très répandues dans des partenariats locaux.**

**Si vous en avez besoin, n'hésitez pas à me contacter pour que je vous donne des détails là-dessus.**

Signatures

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Pour L'entreprise X |  |  |  |  |  | Pour ESN Limousin |

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Date : |  |  |  |  |  |  | Date : |

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| [signature] |  |  |  |  |  |  | [signature] |