

## LE CONTRAT DE DISTRIBUTION

### **Quels sont les principaux éléments à prévoir pour bien réussir en sol étranger?**

Une des méthodes les plus fréquentes d'expansion en sol étranger est de passer par un distributeur. Contrairement à l'agent manufacturier ou représentant, le distributeur sera votre client de 1<sup>re</sup> ligne, achetant vos produits pour les revendre par la suite dans son territoire, ne servant pas uniquement d'intermédiaire à commission ou salaire entre le fabricant et le client final.

### **Mais quels sont les points essentiels à négocier?**

Vous devez tout d'abord choisir entre l'exclusivité ou la non-exclusivité donnée au distributeur, pour un territoire et/ou pour un segment de marché particulier, dans lequel vous vous restreindrez de faire affaire sans lui.

Au cas d'exclusivité, assurez-vous cependant que le distributeur a les ressources et les contacts nécessaires pour être en mesure de réaliser des ventes adéquates. Imposez-lui ainsi une obligation de performance (achats minimums obligatoires), répartie sur une période généralement d'un maximum de 2 ans. Mais attention de ne pas simplement mentionner un chiffre global! Il faut étaler les objectifs à atteindre par semestre, trimestre ou mois, non une base annuelle, car votre distributeur ne sera autrement en défaut d'atteindre les objectifs que le 365<sup>e</sup> jour de l'année! Un distributeur exclusif sur un territoire qui ne vend pas, à quoi bon!

Faites enquête : qui est propriétaire du distributeur? Prévoyez de mettre fin au contrat si votre compétiteur en prend le contrôle. Plusieurs entreprises québécoises se sont retrouvées liées par contrat à long terme à un distributeur propriété de leur compétiteur!

Quelles sont ses autres gammes de produits? Demandez à ce qu'il ne vende pas de produit concurrent aux vôtres, lorsque possible. C'est « l'autre exclusivité », soit celle donnée cette fois par le distributeur.

Quels sont les termes exacts de commandes, livraisons et paiements? Prévoyez des clauses de retard ou défaut de paiement, les intérêts applicables, la possibilité de suspendre la livraison. Prévoyez aussi les mécaniques d'acceptation et de modification des commandes, les garanties et le service après-vente, les modalités de crédit, le type de monnaie pour les prix, mais aussi des paiements, etc.

Vos marques de commerce devraient toujours être enregistrées à l'étranger à votre nom, par vos avocats canadiens et leurs correspondants. Sinon, la marque

appartiendra au distributeur dont vous aurez résilié l'entente et vous devrez changer de marque! À quoi auront donc servi les fortunes dépensées en publicité? Et assurez-vous d'autoriser toutes les publicités reproduisant vos marques.

Il faut également faire très attention aux clauses qui auraient pour effet de restreindre le territoire de revente de votre distributeur à l'intérieur de son propre pays, ou encore, comme c'est le cas de l'Union européenne, entre pays membres de l'UE. Les lois d'ordre public sur la concurrence rendent souvent illégales ou attaquables toute tentative de restreindre la libre concurrence.

Les clauses de fixation ou de contrôle des prix de revente que vous pourriez vouloir imposer à votre distributeur, face à ses propres clients, sont aussi très souvent illégales, constituent parfois même des infractions criminelles et non de simples pratiques interdites, selon les juridictions. D'où les « prix de détail suggérés » que l'on voit souvent dans divers contrats, mais ces clauses ont-elles aussi des conditions pour leur validité (par exemple, de mentionner que le distributeur est libre de ne pas suivre ceux-ci). Il faut donc attentivement s'assurer du droit local applicable, car les conséquences pourraient être désastreuses.

La mécanique et les motifs de fin de contrat doivent être clairement stipulés : motifs, préavis, indemnité prédéterminée le cas échéant, retour du matériel marketing, rachat au besoin des *stocks*, etc. Certaines juridictions ont des lois d'ordre public, qui imposent des préavis et indemnités obligatoires, et ce, même si les parties ont indiqué les lois en vigueur au Québec comme applicables.

Même en l'absence d'un contrat écrit, en cessant de vendre à votre distributeur sans lui avoir donné un préavis raisonnable durant lequel il aura droit de continuer à s'approvisionner normalement, vous pourriez tout de même être poursuivi pour rupture de contrat (verbal) dans le pays ou la juridiction de votre distributeur. Autant prévoir clairement ce qui se passera, par un contrat écrit, que de devoir vous débattre devant les tribunaux et laisser le soin à un juge de décider pour vous. Sans parler des honoraires importants qui s'associent à un litige devant les tribunaux.

Prévoyez aussi l'arbitrage au cas de litige plutôt que les tribunaux, en ayant recours à des centres et mécanismes d'arbitrage reconnus et en utilisant la clause modèle du centre. Des conseils peuvent être prodigués par vos avocats spécialisés en commerce international sur le centre qui pourrait le mieux convenir dans votre cas et celui de votre distributeur. Mais il faudra souvent aussi l'adapter, pour s'assurer qu'elle soit reconnue en droit canadien et n'entraîne pas le recours additionnel possible aux tribunaux, suivant quelques décisions d'importance rendues au cours des récentes années par les plus hautes cours canadiennes.

Il serait aussi important de négocier la loi applicable à votre contrat (ex : lois du Québec et du Canada qui y sont applicables, droit français, lois du New Hampshire, etc.), ce qui n'a rien à voir avec le tribunal ou l'arbitrage lui-même. Il s'agit du cadre législatif que les parties veulent voir appliquer pour interpréter le contrat, au cas de difficulté.

Votre distributeur sera le principal responsable de votre succès en sol étranger, si vous comprenez bien la dynamique de ses opérations, ses propres besoins, tout en les alliant aux vôtres. En tant que spécialistes de commerce international, nous pouvons vous conseiller sur les clauses les mieux adaptées à votre situation particulière et du pays concerné, à insérer et négocier à votre contrat.

**©2014, Me Micheline Dessureault**  
**Associée et agent de marques de commerce**  
(418) 681-7007 (514) 871-2800 (819) 379-4331  
[micheline.dessureault@groupepcj.ca](mailto:micheline.dessureault@groupepcj.ca)

**Therrien Couture Joli-Cœur**  
Québec, Montréal, Trois-Rivières  
[www.groupepcj.ca](http://www.groupepcj.ca)

**Affiliations internationales**  
PLG International Lawyers  
Lawyers Associated Worldwide