



Le contrat de distribution international

En premier lieu

- Prendre des informations sur le partenaire
- Avoir des conditions générales de vente export
- Avoir une assurance responsabilité civile sur le territoire concerné
- Si brevet prévoir une extension éventuelle

Cadre rédactionnel

Co contractants (raison sociale siège social des deux parties)

Statut du contrat (exclusif, non exclusif)

Si exclusif l'exportateur n'autorisera aucune autre personne à représenter, vendre, fabriquer ou faire fabriquer les Produits. Le Distributeur sera-t-il autorisé ou non à représenter, vendre, fabriquer ou faire fabriquer des produits concurrents.

Territoire et Produit

Définition du Territoire (généralement en annexe, définition géographique et par type de clientèle) – possibilité de traiter directement avec certains clients (ex GMS – établir la liste)

Avec ou sans commission (à discuter avec le Distributeur)

Définition du Produit (généralement en annexe, bien le définir, se réserver le droit de modifier sa production ou la gamme, se réserver le droit de réserver la commercialisation de nouveaux produits au Distributeur)

Fixation d'un objectif ou d'un minimum à réaliser

Chiffre d'affaires minimum en xxxx €/incoterm sur la base des factures de l'Exportateur au Distributeur

Vente hors du Territoire

Le Distributeur s'engage à ne pas faire la publicité des Produits et à n'établir ni succursale ni dépôt pour distribuer les Produits en dehors du Territoire.

Livraison et stock

Passation de commandes à intervalles réguliers

Le Distributeur s'engage à maintenir un stock suffisant en vue de satisfaire la demande du marché.

Lois et réglementations

Le Distributeur doit s'assurer de l'autorisation de vente des produits sur le Territoire, il doit informer l'Exportateur des lois réglementations en vigueur (ou en élaboration) sur le Territoire.

Le Distributeur se doit d'informer l'Exportateur des lois réglementations et normes en vigueur ou en élaboration concernant le Produit, obligation d'informer l'Exportateur en cas de violation de la marque, du nom commercial ou contrefaçon du Produit

Conditions de vente au distributeur

Monnaie de facturation

Tarif – remise = prix (déterminer l'incoterm)

Garantie du prix

Conditions de paiement

Attention : l'Exportateur ne peut pas fixer le prix de revente, il peut tout au plus le conseiller

Changement ou modification

Le Distributeur s'engage à consulter l'Exportateur si un changement substantiel venait à intervenir dans son organisation de vente ou de service.

Marques de commerce, modèles, signes distinctifs de l'Exportateur

Le Distributeur est autorisé à utiliser la marque, le nom commercial ou tout autre signe distinctif de l'Exportateur mais seulement pour favoriser les ventes. Le droit d'utilisation cesse immédiatement lorsque le contrat prend fin mais il conserve de droit de vendre sous la marque le stock lui restant.

Il ne doit pas altérer les marquages inscriptions ou tout autre signes distinctifs, il doit se conformer aux modes d'emplois du Produit et en informer ses clients. L'une et l'autre des parties s'engagent à considérer comme confidentielles toutes les informations commerciales techniques ou financières fournies pour l'une ou l'autre des parties

Service après vente

L'Exportateur doit-il demander au Distributeur d'assurer le service après vente ? Dans ce cas, quelle est la participation éventuelle de l'Exportateur ?

Responsabilité Civile

En fonction du Produit exporté et du marché ciblé, revoir son assurance responsabilité civile avec son assureur. Pour les USA essayer d'obtenir que la Responsabilité Civile du Distributeur soit engagé et obtenir une copie de sa police d'assurance (dans ce cas, prévoir une clause dans le contrat) afin de renégocier le montant de son assurance RC avec son assureur.

Publicité (répartition des coûts pour : matériel publicitaire, documents techniques, brochures commerciales, traduction)

Foires et salons (répartition des coûts)

Garantie du Produit

Règlement des réclamations clients

Limitation à la responsabilité de l'Exportateur

Réseau de distribution

Organisation logistique et commerciale du Distributeur, quel est son réseau. Autoriser le Distributeur d'avoir un réseau de sous distributeurs

Cession du contrat par le Distributeur à un tiers

Autorisé ou non

Durée du contrat**Résiliation**

Avec ou sans préavis. Si sans préavis, manquement à l'une des clauses du contrat, non réalisation de l'objectif, faillite, dépôt de bilan, cessation de paiement (sous réserve du droit applicable), cas de force majeure (si pas de réaction après x jours après notification), changement dans la constitution de la société, nationalisation, confiscation, cessation de commandes depuis x mois, décès.

Date d'entrée en vigueur

Prévoir si rachat ou non du stock, dans quelles conditions + restitution des documents et matériels

Droit applicable**Règlement des différends – tribunal****Langue de référence du contrat – nombre d'exemplaires**

LES OBLIGATIONS DU DISTRIBUTEUR

- Réaliser un chiffre d'affaires minimum (sur la base du montant facturé par l'Exportateur au Distributeur (sur base d'un incoterm départ)
- Passer des commandes à intervalles réguliers et de maintenir un stock suffisant pour satisfaire la demande du marché
- Fournir des informations concernant ses stocks, ses ventes
- Se conformer aux conseils de l'Exportateur concernant la commercialisation des Produits
- Se conformer aux conseils techniques de l'Exportateur
- Informer de son organisation commerciale et logistique (réseau de sous distributeurs)
- Informer de sa politique commerciale (promotion des Produits via internet)
- Traduire le plus fidèlement possible les documents fournis (à ses frais) dans la langue utilisée dans le Territoire et les soumettre pour accord au préalable à l'Exportateur
- Maintenir une organisation de service après vente adéquate
- Coopérer avec les salariés ou représentants de l'Exportateur lors de leurs visites dans le Territoire
- Ne pas divulguer des informations confidentielles reçues par l'Exportateur qui détient tout droit afférent aux Marques.
- Informer l'Exportateur des lois et réglementations en vigueur ou en élaboration concernant le Produit
- S'il en a connaissance, informer l'Exportateur de violation de la Marque, du nom, copie ou contrefaçon du Produit
- Ne modifier aucune Marque ou signe distinctif figurant sur le Produit
- Informer l'Exportateur de tout changement dans la structure de la société
- Si résiliation, restitution du matériel publicitaire, brochures, échantillons tout document fourni par l'Exportateur

LES OBLIGATIONS DE L'EXPORTATEUR

- Ne pas confier la distribution des Produits à une autre personne (si exclusivité)
- Fournir au Distributeur toute information commerciale et technique lui permettant de remplir ses obligations
- S'engager à livrer les quantités demandées dans les délais demandés (sous réserve disponibilité et certitude du paiement). Tout refus déraisonnable ou réitéré peut être considéré comme une violation aux obligations contractuelles.
- Fournir du matériel publicitaire
- Protéger sa Marque, dessins modèles sur le Territoire concerné
- Extension de brevet sur le Territoire concerné
- Extension éventuelle Assurance responsabilité civile
- Fournir une garantie du Produit
- S'engager à régler les réclamations clients (dans la limite de sa garantie)
- Possibilité de transférer à un tiers les obligations du contrat
- Possibilité ou non pour le Distributeur de se présenter comme mandataire de l'Exportateur.

Le contrat de distribution Type

Entre société X et autre partie

Etant préalablement convenu

Positionner le distributeur comme demandeur

Le Distributeur souhaite être désigné par la société X sur le territoire défini ci après

La société X désire vendre ou permettre la vente des produits désignés ci après par le distributeur (annexe)

Article 1

Exclusivité territoriale (à préciser) – préciser que le Distributeur accepte de ne pas vendre directement hors du Territoire

Préciser que les ventes sont régies par les conditions générales de vente export qui apportent la définition de l'Incoterm et des conditions de paiement

Si la société X dispose déjà de clients sur le dit Territoire : nonobstant la distribution concédée au Distributeur, la société X se réserve, en particulier, le droit de vendre et de fournir dans le territoire :

Ex : Les établissements publics,
L'armée Ou préciser les noms d'entreprises ?

Si tel est le cas trois possibilités :

- aucune commission due au Distributeur
- aucune commission due au Distributeur sauf si l'entreprise « X » considère que la vente a été obtenue grâce à lui. Dans ce cas, les parties conviennent du taux de commission applicable. Dès lors l'entreprise X s'engage à verser la commission due dès lors que l'intégralité du paiement est versée.
- Commission fixée à la signature du présent contrat sur les ventes réalisées sur la clientèle précisée ci-dessus (à fixer).

Article 2

Le Distributeur s'engage à passer régulièrement à l'entreprise X des commandes de produits et à maintenir un stock suffisant pour satisfaire les commandes en vue de faire face aux besoins du marché.

Le Distributeur s'engage à consulter l'entreprise X dans l'hypothèse d'un changement substantiel de son organisation de vente et de service.

Le Distributeur pourra désigner des sous distributeurs après avoir obtenu l'accord de l'entreprise X. Le Distributeur est responsable de l'exécution des obligations contenues dans le présent contrat. L'entreprise X n'aura aucune responsabilité ou obligation vis-à-vis des sous distributeurs

Le Distributeur s'engage à ne pas fabriquer, faire fabriquer, importer, stocker promouvoir ou vendre des produits concurrents aux Produits, que ce soit directement, indirectement par une société affiliée, une société détenue par les mêmes actionnaires ou toute autre manière sans l'accord préalable de l'entreprise X.

Peut être rajouté :

L'entreprise X reconnaît que le Distributeur importe et distribue actuellement des produits (concurrents) de marque... (Pour grosse société)

Le Distributeur se conformera aux lois et règlements applicables à l'exécution du présent contrat et s'engage à informer l'entreprise X de toute loi réglementation norme en vigueur ou en élaboration qui seraient en contradiction avec les termes de ce contrat.

(Mêmes obligations vis-à-vis du Produit)

Le Distributeur ne devra en aucun cas modifier les marquages, numéros.... apposés sur les Produits lors de la livraison ou encore vendre des produits ayant subi une altération (Cf CGV export).

Le Distributeur informera l'entreprise X par écrit de toute modification substantielle dans sa forme juridique, dans son capital, sa structure ou composition du conseil d'administration.

Article 3

L'entreprise détient la propriété et les droits afférents à la marque et tout autre marque et noms liés aux Produits. Elle détient la propriété sur la marque ainsi que sur les plans dessins modèles et matériel promotionnel fournis par l'entreprise X au Distributeur.

Durant la durée du contrat, le Distributeur a le droit d'utiliser les marques, noms liés aux Produits sous réserve de l'approbation de l'entreprise X quant à l'usage qui en est fait.

Le Distributeur s'engage à ne pas utiliser les noms et marques de l'entreprise X comme partie de sa raison sociale.

En accord avec l'entreprise X, le Distributeur fera de son mieux pour promouvoir le nom de l'entreprise X et d'apposer de façon lisible et dans des lieux favorables et appropriés.

En cas de résiliation du contrat, le Distributeur cessera immédiatement d'utiliser les marques et noms appartenant à l'entreprise X.

Article 4

L'entreprise X se réserve le droit de réduire ou d'arrêter à tout moment la production d'un de ses produits, d'en modifier l'aspect ou la nature ou de substituer ou ajouter de nouveaux articles à la gamme de ses produits.

L'entreprise X fournira au Distributeur les brochures documentations et matériels techniques afin de servir de supports aux activités commerciales du Distributeur.

Le Distributeur devra traduire le plus fidèlement possible les documents fournis à ses frais dans la langue utilisée dans le Territoire et les soumettre à l'entreprise X avant leur diffusion.

Le Distributeur doit se conformer aux brochures techniques et en informer les utilisateurs.

Le Distributeur s'engage à coopérer avec l'entreprise X afin d'établir une politique commerciale et marketing dans l'intérêt mutuel des parties.

Le Distributeur accepte que l'entreprise X l'accompagne lors des visites en clientèle.

Au cas où l'entreprise X fournirait du matériel de promotion tous les frais d'emballage de transport et d'assurance sont à la charge du Distributeur (incluant Droits de Douane, taxes à l'arrivée et autres dépenses).

Article 5

L'entreprise X et le Distributeur s'engagent à considérer comme confidentielles toutes les informations commerciales techniques ou financières fournies par l'une ou l'autre des parties.

En raison du caractère hautement technique des Produits, le Distributeur ne pourra en aucun cas accepter des réclamations techniques émanant des clients.

Ou

Pour toute réclamation en matière de responsabilité des Produits, de dommages matériels ou dommages survenus à des personnes, le Distributeur informera l'entreprise X dans les plus brefs délais et coopérera avec l'entreprise X pour assurer la défense des intérêts de l'entreprise X.

Le Distributeur s'engage à défendre l'entreprise X et indemniser l'entreprise X pour tous les services réalisés par lui excédant ou modifiant les garanties fournies par l'entreprise X.

Le Distributeur devra contracter sa propre assurance responsabilité civile Produits.

Article 6

Ce contrat est prévu pour une période initiale d'un an

6.1 Et restera en vigueur jusqu'à résiliation de l'une ou l'autre des parties avec ou sans motif avec 90 jours de préavis

6.2 Le présent contrat pourra être résilié sans préavis des les cas suivants :

- Dissolution de l'une ou l'autre des parties ou en cas de décès, incapacité physique ou mentale.
- Liquidation ou insolvabilité de l'une ou l'autre des parties (redressement judiciaire, procédure de faillite)
- Tout défaut d'exécution aux obligations contractuelles auxquelles il ne sera pas remédié dans les 30 jours
 - Non réalisation de l'objectif (aucune passation de commandes durant x mois)
 - Prolongement d'évènements de force majeure au-delà de 90 jours après notification

6.3 Les dettes du Distributeur envers l'entreprise X seront exigibles au jour de la résiliation l'entreprise X se réserve le droit de racheter ou faire racheter par un tiers tout ou partie des Produits neufs sous réserve que le Distributeur produise à l'entreprise x la facture correspondante.

Le prix de rachat de ces Produits sera équivalent au coût d'achat des Produits lors de leur importation.

6.4 Le Distributeur ne sera en droit de revendiquer aucune indemnité en cas de résiliation par l'entreprise x. La poursuite d'un courant d'affaires entre les parties à la suite de la résiliation ne pourra en aucun cas être considérée comme un renouvellement de contrat ou renonciation à résiliation.

Article 7

Le Distributeur ne transférera pas le présent contrat à un tiers sans accord préalable et écrit de l'entreprise. Ce contrat ainsi que les conditions générales de vente export, dans la mesure où elles ne sont pas en contradiction avec le présent contrat, constituent l'intégralité de l'accord entre les parties et annulent et remplacent tous accords antérieurs.

This Agreement, together with Enterprise's General Conditions for Export Sales, in so much as they are not inconsistent with this Agreement, constitutes the entire Agreement and understanding between the parties and cancels and replaces all prior agreements and understandings between them.

Aucun avenant ou addition ou modification ne pourra être apporté à ce contrat sans un avenant signé par les parties.

Le Distributeur ne pourra revendiquer un quelconque mandat de pouvoir de représentation à quelque titre que ce soit. Le Distributeur ne pourra en aucun cas supporter, créer ou contracter des obligations ou responsabilités au nom de l'entreprise x.

Le présent contrat sera régi par le droit français et les parties reconnaissent la compétence exclusive des Tribunaux de xxxx pour tout litige résultant du présent contrat.

Toute disposition du présent contrat interdite ou inapplicable dans une juridiction donnée sera sans effet dans la limite de l'interdiction étant entendu que cette interdiction ne portera pas atteinte à l'applicabilité de la dite disposition en dehors de cette juridiction.

Les parties conviennent qu'en cas de divergences ou de différences d'interprétation, le texte français prévaudra.

Fait à
Jour mois année
2 exemplaires



L'Europe à la portée de votre entreprise.