

*Développement  
économique, Innovation  
et Exportation*

Québec 

**EXEMPLE D'ENTENTE  
AVEC UN DISTRIBUTEUR  
À L'EXPORTATION**

**Développement  
économique  
et régional**

**Québec** 

**Direction du développement des entreprises et des affaires**

Préparé par Benoît Tremblay avec la collaboration  
de Gaétan Lavoie, Pierre Léveillé et Jean Fauteux  
Conseillers en gestion

Nous tenons à remercier  
M<sup>e</sup> Chantal Tremblay et Me Charles Bertrand  
de l'Étude Pépin, Létourneau, avocats  
pour leur collaboration et leur supervision  
concernant les aide-mémoire et les ententes

Publié par la Direction des communications : août 1997

Réédité par la Direction des communications et des services à la clientèle : avril 2003

Révisé : novembre 1997

Actualisé : octobre 2003

Réimprimé : novembre 2001

Numéro de document : 1571

Toute reproduction de ce document est autorisée avec mention de la source

L'emploi du genre masculin pour désigner des personnes, des titres et des fonctions se fait sans discrimination et n'a pour but que de faciliter la lecture du texte.

## AVANT-PROPOS

Le modèle d'entente de distribution à l'exportation est bien étoffé, puisqu'il s'agit pour le **Fabricant** de confier au **Distributeur** la distribution exclusive de ses produits, l'utilisation de ses marques de commerce et la mise sur pied de réseaux de distribution pour les pays faisant partie de l'entente.

Le modèle s'applique à des gammes de produits de grande consommation comme les produits d'esthétique, les cosmétiques et les produits alimentaires. Pour les produits industriels, l'entente proposée se devra d'être adaptée, mais demeure une excellente source d'information pour l'établissement d'un texte préliminaire. Le modèle d'entente a été rédigé sans tenir compte d'une situation réelle et dans le but de fournir un exemple de certains éléments contenus dans les aide-mémoire. Votre conseiller juridique en matière commerciale est la personne toute indiquée pour vous guider et préparer une entente conforme aux besoins et intentions spécifiques des parties contractantes.

Pour plus d'information sur les différents exemples d'entente, veuillez consulter les *Outils de gestion* suivants :

- *Exemple d'entente avec un agent manufacturier.*
- *Exemple d'entente avec un distributeur au détail.*

et Le Barreau de Montréal – Service de références :

Palais de justice de Montréal  
1, rue Notre-Dame Est, 9<sup>e</sup> étage  
Montréal (Québec) H2Y 1B6  
Tél. : (514) 866-2490

Mise en garde

**Ce texte vous est fourni comme modèle de base à la négociation d'une entente pour votre entreprise, mais ne peut en aucun cas remplacer votre conseiller juridique quant à la rédaction finale du contenu de l'entente que conclura votre entreprise.**

# TABLE DES MATIÈRES

<b>1.</b>	<b>TITRE DE L'ACTE</b> .....	<b>7</b>
<b>2.</b>	<b>DÉSIGNATION DES PARTIES</b> .....	<b>7</b>
<b>3.</b>	<b>OBJET DE L'ENTENTE</b> .....	<b>8</b>
<b>4.</b>	<b>DÉFINITIONS</b> .....	<b>8</b>
	4.1 LES MARQUES .....	8
	4.2 LES PRODUITS.....	8
	4.3 LE TERRITOIRE .....	8
<b>5.</b>	<b>DROITS DE DISTRIBUTION</b> .....	<b>9</b>
	5.1 DROIT EXCLUSIF.....	9
	5.2 APPROVISIONNEMENT EXCLUSIF.....	9
	5.3 CHANGEMENTS À LA LISTE .....	9
	5.4 MODIFICATION DE PRODUITS.....	9
	5.5 RESPECT DU NOM D'ORIGINE .....	9
<b>6.</b>	<b>PRIX ET FACTURATION - RÉSERVE DE PROPRIÉTÉ</b> .....	<b>10</b>
	6.1 PRIX .....	10
	6.2 PROPRIÉTÉ DES PRODUITS .....	10
<b>7.</b>	<b>ACTIVITÉS DU DISTRIBUTEUR</b> .....	<b>10</b>
	7.1 FORCE DE VENTE .....	10
	7.2 PROMOTION ET MOYENS DE VENTE .....	11
<b>8.</b>	<b>QUANTITÉS MINIMALES ET PROGRESSION DES ACHATS</b> .....	<b>11</b>
	8.1 ACHAT .....	11
	8.2 RESPECT DE L'IMAGE .....	11
	8.3 DROIT D'ANNULATION.....	11
<b>9.</b>	<b>BUDGET D'ACHATS ET COMMANDES</b> .....	<b>12</b>
	9.1 PRÉVISION D'ACHATS.....	12
	9.2 RÉPARTITION .....	12
	9.3 DÉLAI DES COMMANDES .....	12
	9.4 ACCEPTATION DES COMMANDES .....	12
<b>10.</b>	<b>MÉTHODES COMMERCIALES</b> .....	<b>13</b>
	10.1 IMAGE ET MARQUES .....	13
	10.2 RESPECT DES PRODUITS ET MARQUES .....	13
	10.3 RESPECT DE LA LÉGISLATION .....	13
<b>11.</b>	<b>RÉSEAU DE DÉTAILLANTS</b> .....	<b>13</b>
	11.1 RÉSEAU .....	13
	11.2 LISTE DE DÉTAILLANTS .....	14
	11.3 RESPONSABILITÉ.....	14
	11.4 CONTRÔLE .....	14
	11.5 RESPECT DES MARQUES .....	14

<b>12.</b>	<b>INVENTAIRE .....</b>	<b>14</b>
	12.1 NIVEAU D'INVENTAIRE .....	14
	12.2 PROTECTION DE L'INVENTAIRE .....	15
<b>13.</b>	<b>EXPORTATION .....</b>	<b>15</b>
	13.1 PROTECTION DES TERRITOIRES .....	15
<b>14.</b>	<b>COMMUNICATION, FOIRES, EXPOSITIONS .....</b>	<b>15</b>
	14.1 POURCENTAGE D'INVESTISSEMENT .....	15
	14.2 BUDGET .....	15
	14.3 CONTRÔLE .....	16
<b>15.</b>	<b>GARANTIE .....</b>	<b>16</b>
	15.1 CERTIFICATS DE GARANTIE .....	16
	15.2 NOTIFICATION DE DÉFAUTS DE RÉCEPTION .....	16
<b>16.</b>	<b>SERVICE APRÈS-VENTE .....</b>	<b>17</b>
	16.1 QUALITÉ DU SERVICE .....	17
	16.2 RESPECT DES NORMES DU FABRICANT .....	17
	16.3 RAPPORT TRIMESTRIEL .....	17
<b>17.</b>	<b>EXCLUSIVITÉ .....</b>	<b>17</b>
	17.1 RESPECT DE L'EXCLUSIVITÉ .....	17
	17.2 LISTE DE REPRÉSENTATION DE PRODUITS .....	17
	17.3 AUTORISATION .....	18
<b>18.</b>	<b>UTILISATION DES MARQUES .....</b>	<b>18</b>
<b>19.</b>	<b>PROPRIÉTÉ ET PROTECTION DES MARQUES .....</b>	<b>18</b>
	19.1 PROPRIÉTÉ DES MARQUES .....	18
	19.2 DOCUMENT .....	18
	19.3 RESPECT DE LA PROPRIÉTÉ DES MARQUES .....	19
	19.4 RESPECT DE L'UTILISATION DES MARQUES .....	19
	19.5 INSCRIPTION .....	19
<b>20.</b>	<b>CONTREFAÇON ET CONCURRENCE DÉLOYALE .....</b>	<b>19</b>
	20.1 SURVEILLANCE ACTIVE .....	19
	20.2 POURSUITES .....	19
<b>21.</b>	<b>RESTRICTION .....</b>	<b>20</b>
<b>22.</b>	<b>DURÉE DE L'ENTENTE .....</b>	<b>20</b>
<b>23.</b>	<b>RÉSILIATION .....</b>	<b>20</b>
	23.1 MOTIFS DE RÉSILIATION .....	20
	23.2 MOTIFS DE RÉSILIATION DU FABRICANT .....	21
<b>24.</b>	<b>FIN DE L'ENTENTE .....</b>	<b>21</b>
	24.1 FIN DE L'ENTENTE .....	21
	24.2 CESSATION DES DROITS .....	21
	24.3 DÉLAI .....	22
	24.4 RACHAT D'INVENTAIRE .....	22
	24.5 AVIS DE RÉSILIATION .....	22
	24.6 LIMITATION DU DROIT D'INDEMNITÉ .....	23

<b>25. LOIS APPLICABLES.....</b>	<b>23</b>
<b>26. JURIDICTION.....</b>	<b>23</b>
<b>27. NOTIFICATIONS.....</b>	<b>23</b>
<b>28. DISPOSITIONS DIVERSES.....</b>	<b>24</b>
28.1 PRÉSÉANCE DE L'ENTENTE.....	24
28.2 VIOLATION.....	24
<b>SIGNATURE OFFICIELLE DU DOCUMENT .....</b>	<b>25</b>
<b>ANNEXE 1 .....</b>	<b>26</b>
<b>ANNEXE 2 .....</b>	<b>27</b>
<b>ANNEXE 3 .....</b>	<b>28</b>
<b>ANNEXE 4 .....</b>	<b>29</b>
<b>ANNEXE 5 .....</b>	<b>30</b>

**1. TITRE DE L'ACTE**

Entente de distribution à l'exportation avec accord de sous-licence pour un ou des pays spécifiques.

**2. DÉSIGNATION DES PARTIES**

**ENTRE :** \_\_\_\_\_  
corporation ou société légalement constituée en vertu de \_\_\_\_\_  
ayant son siège social au \_\_\_\_\_  
à \_\_\_\_\_  
district de \_\_\_\_\_  
et dûment représentée aux fins des présentes par M. ou Mme \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

Ci-après appelée **Fabricant**

**ET**

Nom \_\_\_\_\_  
(profession) \_\_\_\_\_  
résidant et domicilié au \_\_\_\_\_  
à \_\_\_\_\_  
district de \_\_\_\_\_  
ou \_\_\_\_\_  
corporation ou société légalement constituée en vertu de \_\_\_\_\_  
ayant son siège social au \_\_\_\_\_  
à \_\_\_\_\_  
district de \_\_\_\_\_  
et dûment représentée aux fins des présentes par M. et Mme \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

Ci-après appelé **Distributeur**

Les parties conviennent de ce qui suit.



### 3. OBJET DE L'ENTENTE

Le **Fabricant** jouit d'une licence d'exploitation de différentes marques de commerce pour les produits ci-après définis.

Le **Fabricant** et le **Distributeur** souhaitent que le **Distributeur** devienne, dans le territoire ci-après défini, le distributeur en gros desdits produits, aux conditions indiquées ci-après.

Le **Distributeur** deviendra titulaire d'une sous-licence d'exploitation des marques de commerce pour les produits ci-après définis :

---

---

---

### 4. DÉFINITIONS

#### 4.1 Les Marques

Les Marques désignent les marques de commerce suivantes :

---

---

---

#### 4.2 Les Produits

Les Produits désignent l'ensemble des produits portant les Marques, distribués par le **Fabricant** et dont la liste figure à l'annexe 1 de la présente entente.

#### 4.3 Le Territoire

Le Territoire désigne les territoires faisant l'objet de l'annexe 2 de la présente entente.

## 5. DROITS DE DISTRIBUTION

### 5.1 Droit exclusif

Le **Fabricant** accorde au **Distributeur**, qui accepte, le droit de distribuer en gros, à titre exclusif, sous réserve des dispositions contenues au paragraphe 5.2 ci-après, les Produits dans le Territoire, conformément aux conditions de la présente entente.

### 5.2 Approvisionnement exclusif

Le **Distributeur** s'engage à acheter les Produits exclusivement du **Fabricant** ou d'un fournisseur expressément désigné par le **Fabricant** à l'annexe 3 de la présente entente ou encore d'un fournisseur qui pourra être désigné par le **Fabricant** en tout temps.

### 5.3 Changements à la liste

Le **Fabricant** vendra au **Distributeur**, pour l'importation éventuelle et la revente dans le Territoire, tous les Produits commandés par le **Distributeur**, figurant sur la liste de l'annexe 1 de la présente entente. Cette liste pourra être révisée d'un commun accord entre les parties.

### 5.4 Modification de produits

Le **Fabricant** se réserve également la droit de modifier à tout moment la composition, l'apparence ou la présentation des Produits sans que le **Distributeur** puisse prétendre à une indemnité pour quelque cause que ce soit.

### 5.5 Respect du nom d'origine

Le **Distributeur** s'engage à revendre les Produits uniquement sous leur nom d'origine et sans en changer le conditionnement, l'emballage ou l'aspect. Les Produits eux-mêmes ne pourront subir aucune modification ou altération et les Marques, numéros et autres moyens d'identification ne pourront en être supprimés. De plus, il s'engage à ce que les Produits vendus au détail ou aux entreprises soient en parfait état.

## 6. PRIX ET FACTURATION - RÉSERVE DE PROPRIÉTÉ

### 6.1 Prix

Les Produits seront facturés par le **Fabricant** aux prix en vigueur à la date de livraison.

Toute modification de prix sera faite après consultation entre les parties.

Les Produits seront assurés par le **Distributeur** contre la perte, le vol et la détérioration, de leur remise, par le **Fabricant** ou les fournisseurs désignés par lui, au transporteur et jusqu'à leur arrivée à leur destination finale.

Tous frais encourus en raison de l'importation des Produits dans le Territoire seront supportés par le **Distributeur** exclusivement.

Les Produits seront facturés en dollars canadiens sauf indication contraire du **Fabricant** ou de ses fournisseurs autorisés.

Les paiements s'effectueront dans la monnaie de facturation à trente (30) jours à compter de la date de facturation.

Tout paiement tardif sera assujéti au paiement d'intérêts de retard s'élevant à 1 % du montant impayé par mois de retard.

### 6.2 Propriété des produits

Les Produits ne deviendront propriété du **Distributeur** qu'après paiement complet au **Fabricant**.

## 7. ACTIVITÉS DU DISTRIBUTEUR

### 7.1 Force de vente

Le **Distributeur** reconnaît disposer de l'équipe et des moyens adéquats pour effectuer la distribution et la commercialisation des Produits dans le Territoire.

## 7.2 Promotion et moyens de vente

Le **Distributeur** déploiera ses meilleurs efforts, de façon compatible avec les normes stipulées à la présente entente, pour réaliser les ventes maximales de Produits et accepte de mettre en place les modalités de vente adéquates ainsi que les ressources financières nécessaires à la promotion et à la vente des Produits dans le Territoire.

## 8. QUANTITÉS MINIMALES ET PROGRESSION DES ACHATS

### 8.1 Achat

Le **Distributeur** s'engage à acheter, au cours de la période initiale de la présente entente, les quantités de Produits indiquées à l'annexe 4 de la présente entente, déterminées par les parties sur la base de leurs prévisions des marchés potentiels du Territoire.

### 8.2 Respect de l'image

Cette progression des achats devra s'effectuer sans porter préjudice à l'image des Marques et sans affecter la cohérence du réseau de distributeurs locaux, qui devront s'adapter à l'image des Produits.

### 8.3 Droit d'annulation

Au cas où les quantités minimales mentionnées au paragraphe 8.1 ci-dessus ne seraient pas achetées durant l'une des années, pour un ou plusieurs des pays du Territoire, le **Fabricant** se réserve le droit de retirer de la présente entente, avec effet immédiat, ce ou ces pays du Territoire, sans que le **Distributeur** puisse réclamer de ce fait une indemnité à quelque titre que ce soit.

## 9. BUDGET D'ACHATS ET COMMANDES

### 9.1 Prévision d'achats

Le **Distributeur** adressera au **Fabricant**, au plus tard le 1<sup>er</sup> octobre de chaque année, un état de ses prévisions d'achats pour l'année suivante. Ces prévisions seront réparties en un budget d'achats annuel détaillé en chiffre d'affaires et en quantités par mois, qui sera confirmé par des commandes fermes ainsi qu'il est stipulé ci-dessous.

### 9.2 Répartition

La répartition des quantités commandées devra correspondre aux quantités établies pour les Produits par le **Fabricant**.

### 9.3 Délai des commandes

Le **Distributeur** adressera au **Fabricant** les commandes fermes de Produits au moins six semaines à l'avance.

### 9.4 Acceptation des commandes

Les commandes ne seront considérées comme définitives qu'après avoir été acceptées par le **Fabricant**. Seulement quand les conditions générales de vente du **Fabricant** s'appliquent à la présente entente.

## 10. MÉTHODES COMMERCIALES

### 10.1 Image et marques

Le **Distributeur** reconnaît que les Marques sont reconnues comme représentant des produits de haute qualité, qui ne peuvent être vendus que selon des méthodes et dans des points de vente adéquats. Il reconnaît également qu'il est de l'intérêt commun des parties à la présente entente, de maintenir et de promouvoir l'image des Marques et des Produits auprès des consommateurs ou utilisateurs finaux, ainsi que dans le commerce en général.

### 10.2 Respect des produits et marques

Le **Distributeur** s'engage à n'employer d'aucune façon pour la vente des Produits, des méthodes commerciales susceptibles de porter atteinte de quelque manière que ce soit au prestige, à la réputation et à la situation sur le marché des Produits ou des Marques, dans le Territoire ou à l'extérieur de celui-ci. Le **Distributeur** sera responsable du respect de ce qui précède par les détaillants locaux.

### 10.3 Respect de la législation

Le **Distributeur** s'engage à respecter la législation en vigueur dans le Territoire et relative à l'imposition, aux droits de douane, au contrôle des changes, aux méthodes commerciales, à la publicité, ainsi que toute autre législation en rapport avec les Produits et leur distribution.

## 11. RÉSEAU DE DÉTAILLANTS

### 11.1 Réseau

Pour la vente des Produits, le **Distributeur** s'engage à créer dans le Territoire un réseau de détaillants qui seront choisis exclusivement parmi les magasins disposant des installations et du personnel nécessaires à la vente, au service à la clientèle, ainsi qu'au service après-vente qu'exige le caractère prestigieux des Marques et des Produits.

## 11.2 Liste de détaillants

Le **Distributeur** devra communiquer au **Fabricant**, au plus tard 10 jours après la fin de chaque semestre, le nom et la raison sociale de chaque détaillant, avec son adresse et celle de son point de vente, le montant du Chiffre d'affaires ainsi que le nombre de Produits vendus à chacun d'eux.

## 11.3 Responsabilité

Il est entendu entre les parties que le **Distributeur** sera exclusivement responsable du réseau des détaillants mis en place.

## 11.4 Contrôle

Le **Fabricant** aura le droit de vérifier en tout temps si le réseau de détaillants mis en place par le **Distributeur** est conforme aux exigences de prestige et grande qualité que requiert la vente des Produits. Le **Distributeur** s'engage à cesser immédiatement, sur demande du **Fabricant**, la vente des Produits à tout détaillant local qui ne satisferait plus aux conditions précisées ci-dessus.

## 11.5 Respect des marques

Le **Distributeur** s'engage en outre à ce que soit évitée toute juxtaposition susceptible d'être préjudiciable aux Marques, notamment dans les vitrines des détaillants locaux.

## 12. INVENTAIRE

### 12.1 Niveau d'inventaire

Le **Distributeur** s'oblige à détenir en permanence un inventaire suffisamment important de Produits pour pouvoir répondre dans les plus brefs délais aux demandes de la clientèle.

## 12.2 Protection de l'inventaire

Le **Distributeur** devra faire en sorte que son inventaire soit en tout temps conservé et manipulé avec le plus grand soin. Il suivra, le cas échéant, les instructions du **Fabricant** à cet égard.

Le **Distributeur** autorise, par la présente, le **Fabricant** à vérifier la bonne application de ce qui précède.

## 13. EXPORTATION

### 13.1 Protection des territoires

Le **Distributeur** s'engage à ne pas exporter, ni vendre les Produits en vue de leur exportation en dehors du Territoire, sauf avec l'accord écrit du **Fabricant**. Le **Distributeur** reconnaît notamment qu'en vendant des Produits destinés à être exportés vers des territoires où le **Fabricant** a déjà conclu des accords de distribution, il cause un préjudice important au **Fabricant** et aux Marques. Il s'engage à faire respecter ces dispositions par les détaillants locaux.

## 14. COMMUNICATION, FOIRES, EXPOSITIONS

### 14.1 Pourcentage d'investissement

Le **Distributeur** s'engage à dépenser annuellement en communication, concernant les Produits, dans chacun des pays du Territoire, un montant correspondant à un minimum de 3 % du montant total des ventes de Produits.

### 14.2 Budget

Le **Distributeur** devra soumettre à l'approbation du **Fabricant**, au plus tard le 1<sup>er</sup> octobre de chaque année, son budget de communication pour l'année financière suivante, qui comportera un plan de publicité détaillé.



Le **Fabricant** se réserve le droit d'interdire le choix de certains médias qu'il jugerait inadéquats ou incompatibles avec l'image des Marques et des Produits dans le Territoire.

### 14.3 Contrôle

Le **Distributeur** laissera le **Fabricant** effectuer, pendant toute la durée de la présente entente, tous les contrôles que le **Fabricant** jugera utiles, dans sa publicité, étant entendu que le **Distributeur** devra notamment :

- soumettre tous les projets d'annonce publicitaire à l'approbation écrite du **Fabricant** avant leur publication;
- faire parvenir au **Fabricant** la copie desdites annonces après leur publication.

## 15. GARANTIE

### 15.1 Certificats de garantie

Le **Fabricant** garantit les Produits selon les termes et conditions figurant dans les certificats de garantie accompagnant les Produits.

### 15.2 Notification de défauts de réception

Le **Distributeur** s'engage à informer le **Fabricant** de tout défaut constaté dans les 30 jours suivant la réception des Produits par le **Distributeur**. Après écoulement de ce délai, les Produits seront réputés acceptés en qualité et en quantité.

## 16. SERVICE APRÈS-VENTE

### 16.1 Qualité du service

Le **Distributeur** reconnaît qu'un service après-vente impeccable est essentiel au maintien du prestige des Marques.

### 16.2 Respect des normes du Fabricant

Le **Distributeur** s'engage à respecter strictement les instructions du **Fabricant** relatives au Service après-vente et à maintenir une étroite collaboration à cet égard avec le **Fabricant**.

### 16.3 Rapport trimestriel

Le **Distributeur** s'engage à adresser au **Fabricant** un rapport trimestriel de toutes les réparations effectuées sur les produits.

## 17. EXCLUSIVITÉ

### 17.1 Respect de l'exclusivité

Le **Distributeur** s'engage à ne pas promouvoir, distribuer ou vendre, directement ou indirectement, pendant toute la durée de la présente entente, des produits similaires à ceux faisant l'objet de la présente entente.

### 17.2 Liste de représentation de produits

Le **Fabricant** reconnaît que le **Distributeur** assure déjà la représentation des produits concurrents énumérés dans la partie A de l'annexe 5 de la présente entente et est, au jour de la signature de la présente entente, en négociation pour la distribution des produits portant les marques énumérées dans la partie B de l'annexe 5.

### 17.3 Autorisation

Il est convenu, entre les parties, que le **Distributeur** ne pourra prendre une nouvelle agence ou représentation s'étendant à tout le Territoire ou à une partie de celui-ci, pendant la durée de la présente entente, sans l'accord écrit préalable du **Fabricant**.

## 18. UTILISATION DES MARQUES

18.1 Toute utilisation des Marques par le **Distributeur** devra être soumise à l'accord préalable écrit du **Fabricant**. En particulier, toute utilisation des Marques par le **Distributeur** sur ses documents commerciaux (papier à écrire, factures, etc.) ne pourra se faire qu'avec l'accord écrit du **Fabricant**.

18.2 Le **Distributeur** fera ressortir sans équivoque dans ses relations avec des tiers qu'aucun autre rapport que ceux découlant de la présente entente n'existe entre lui-même, le **Fabricant** et le Propriétaire des Marques, et ne se présentera pas comme ayant, de quelque manière que ce soit, le pouvoir de représenter ou d'engager le **Fabricant**.

## 19. PROPRIÉTÉ ET PROTECTION DES MARQUES

### 19.1 Propriété des Marques

Le **Distributeur** reconnaît par la présente n'avoir aucun droit de propriété sur les Marques et s'engage à ne pas employer les Marques, de quelque manière que ce soit, hormis dans le cadre de la présente entente. Il s'engage en conséquence à ne jamais porter atteinte, directement ou indirectement et de quelque manière que ce soit, tant pendant la durée qu'après la fin de la présente entente, aux Marques et/ou aux Produits. Tout enregistrement des Marques, quel qu'en soit l'initiateur, ne pourra se faire qu'au bénéfice exclusif du Propriétaire des Marques.

### 19.2 Document

Le **Distributeur** s'engage également, sur demande du **Fabricant**, à signer tous les documents utiles ou nécessaires au maintien de la validité des Marques.

### 19.3 Respect de la propriété des marques

Tous les droits qui pourraient être acquis par le **Distributeur** sur les Marques bénéficieront exclusivement au Propriétaire des Marques. En outre, dans tous les cas où le **Distributeur** deviendrait titulaire des droits, de quelque nature qu'ils soient sur les Marques, le **Distributeur** s'engage à signer tous les documents et à accomplir toutes formalités légales, sur demande du **Fabricant**, pour transférer ces droits au Propriétaire des Marques, aux frais de celui-ci.

### 19.4 Respect de l'utilisation des marques

Pendant la durée et après l'expiration de la présente entente, pour quelque raison que ce soit, le **Distributeur** s'engage à ne pas utiliser, directement ou indirectement dans aucune de ses activités ayant un rapport direct ou indirect avec l'objet de la présente entente, des marques, noms commerciaux ou raisons sociales qui pourraient prêter à confusion avec les Marques ou constituer des contrefaçons ou imitations de celles-ci.

### 19.5 Inscription

Au cas où le **Distributeur**, aux fins de l'exécution des présentes, aurait à demander son inscription en qualité d'utilisateur de droits appartenant au **Fabricant** ou à ses sociétés affiliées, il s'engage à se conformer de manière rigoureuse aux instructions à cet effet du **Fabricant** et à lui transférer dès la première demande, le bénéfice de cette inscription, sans contrepartie.

## 20. CONTREFAÇON ET CONCURRENCE DÉLOYALE

### 20.1 Surveillance active

Le **Distributeur** cherchera à découvrir et signalera, dans les plus brefs délais au **Fabricant** en les lui fournissant, tous les détails dont il dispose :

- De toute opération de transformation ou de modification des Produits.
- De toute opération ou manoeuvre susceptible d'altérer l'image ou l'intégrité des Marques.

### 20.2 Poursuites

Les poursuites éventuelles seront amorcées par le **Fabricant**, selon sa libre appréciation, conformément aux accords pris à cet égard avec le Propriétaire de la Marque. De son côté, le **Distributeur** s'engage à apporter en permanence tout son appui au **Fabricant** en vue de la répression des faits ou manoeuvres illicites constatés.

## 21. RESTRICTION

Il est expressément convenu entre les parties que les obligations du **Distributeur** découlant de la présente entente sont de nature strictement personnelle et ne peuvent, en conséquence, être exécutées que par le **Distributeur**, sauf autorisation écrite du **Fabricant**.

## 22. DURÉE DE L'ENTENTE

La présente entente est d'une durée de douze mois de la date de la signature. Elle est renouvelable et renégociable dans les 60 jours avant la fin de la présente entente.

## 23. RÉSILIATION

### 23.1 Motifs de résiliation

Nonobstant les autres cas de résiliation prévus aux présentes, chacune des parties pourra résilier la présente entente avec effet immédiat, dans les circonstances suivantes :

- manquement par une partie à quelque obligation prévue non remédié dans les 30 jours suivant l'envoi d'une mise en demeure adressée par courrier recommandé et avec accusé de réception, à l'adresse indiquée en tête de la présente entente, étant entendu que toutes les obligations prévues sont substantielles et déterminantes de l'accord des parties;
- cessation de toute activité par l'autre partie;
- cas de force majeure, tels que guerre, mouvement populaire ou calamité naturelle.

## 23.2 Motifs de résiliation du Fabricant

Le **Fabricant** aura en outre le droit de résilier la présente entente avec effet immédiat en cas :

- d'un manquement par le **Distributeur** à l'une quelconque de ses obligations ayant déjà fait l'objet d'une mise en demeure;
- d'insolvabilité, procédure d'exécution forcée, mise sous séquestre, faillite, liquidation de biens ou règlement judiciaire, ou plus généralement toute circonstance de fait ou de droit entraînant la mise totale ou partielle des biens du **Distributeur** sous contrôle de justice;
- de fin, pour quelque raison que ce soit, du contrat de Licence conclu. Dans la mesure du possible le **Fabricant**, informera le **Distributeur** de la fin du contrat précité, 90 jours avant la fin de celui-ci.

## 24. FIN DE L'ENTENTE

### 24.1 Fin de l'entente

À la fin de la présente entente pour quelque motif que ce soit, le **Distributeur** cessera immédiatement la vente des produits ainsi que toute utilisation des Marques sous quelque forme que ce soit.

### 24.2 Cessation des droits

Le **Distributeur** perdra tous ses droits, dès la fin de l'entente, de se présenter comme ayant un rapport quelconque avec les Produits ou avec le **Fabricant**, ses sociétés affiliées et fera disparaître toutes les références à leur sujet dans ses documents de toute nature.

Le **Distributeur** s'engage de même, tant pendant qu'après la fin de la présente entente, à ne pas faire usage, de quelque manière que ce soit, de noms commerciaux ou marques susceptibles de prêter à confusion avec les noms et marques propriété du **Fabricant** et de ses sociétés affiliées.

### 24.3 Délai

En cas de fin de l'entente, en application de l'article 24.1 ci-dessus, le **Distributeur** jouira d'un délai de 90 jours, à compter de la date de fin de l'entente, pour vendre son inventaire, sans pour autant bénéficier de l'exclusivité prévue à l'article 3 de la présente entente.

### 24.4 Rachat d'inventaire

À l'échéance de la période de 90 jours mentionnée au paragraphe précédent, le **Fabricant** jouira d'une option de rachat auprès du **Distributeur** de tout ou partie de l'inventaire de Produits, en bonne condition marchande, détenu par le **Distributeur**. Cette option devra être exercée, le cas échéant, au plus tard dans les 90 jours de l'échéance ci-haut mentionnée. Un inventaire devra être établi, en tout état de cause, dans les 10 jours suivant la date d'expiration de l'entente, soit par le **Distributeur**, soit de manière contradictoire, si le **Fabricant** le désire. Le prix de rachat de tout ou partie de cet inventaire sera le prix historique de facturation des Produits moins un rabais forfaitaire de 15 % destiné à couvrir les frais du **Fabricant**.

Les Produits qui auront été inventoriés par le **Distributeur** pendant une période supérieure ou égale à 24 mois seront rachetés au prix historique de facturation moins un rabais de 50 %.

Les Produits défectueux devront être détruits aux frais du **Distributeur**.

Le **Distributeur** devra par ailleurs restituer au **Fabricant** l'intégralité du matériel divers (publicité, emballage, etc.) encore en sa possession.

### 24.5 Avis de résiliation

Les parties conviennent qu'aucune commande ne pourra être prise par le **Distributeur** à compter de la réception de l'avis de résiliation de l'entente.

## **24.6 Limitation du droit d'indemnité**

Il est expressément convenu qu'à la fin de la présente entente, pour quelque cause que ce soit, le **Distributeur** ne pourra prétendre à aucune indemnité pour achalandage ou pour tout autre motif.

## **25. LOIS APPLICABLES**

La présente entente est régie par le Code civil du Québec.

## **26. JURIDICTION**

Tout litige en rapport avec la présente entente ou en découlant sera entendu dans le district judiciaire de \_\_\_\_\_.

## **27. NOTIFICATIONS**

Toute notification à l'entente exigée entre les parties au sujet de toute question ou affaire relative devra être signifiée par lettre recommandée, avec accusé de réception et adressée à la partie destinataire dont l'adresse figure à la présente, ou à toute autre adresse qui serait indiquée par écrit.

Toute notification ou lettre expédiée par ce moyen sera réputée avoir été normalement et effectivement remise au destinataire, conformément aux règlements postaux en vigueur dans le pays de l'expéditeur.



## 28. DISPOSITIONS DIVERSES

### 28.1 Préséance de l'entente

L'entente constitue l'intégralité de l'accord entre le **Fabricant** et le **Distributeur**. Il annule et remplace tous les accords antérieurs, verbaux ou écrits, ayant le même objet et ne saurait être modifié ou complété, sauf par écrit, et avec l'accord du **Fabricant** et du **Distributeur**.

### 28.2 Violation

Le fait pour le **Fabricant** de renoncer à se prévaloir de ses droits en cas de violation de l'une quelconque des dispositions de la présente entente n'empêchera pas l'application ultérieure de cette clause et ne pourra être considéré comme une renonciation à se prévaloir de ses droits dans tout autre cas de violation.

La nullité qui affecterait l'une quelconque des dispositions de la présente entente, en tout ou partie, n'affectera pas le reste de la présente entente, qui restera en vigueur sans changement.

**SIGNATURE OFFICIELLE DU DOCUMENT**

EN FOI DE QUOI LES PARTIES ONT SIGNÉ À \_\_\_\_\_,  
LE \_\_\_\_\_ JOUR DE \_\_\_\_\_ 20 \_\_\_\_\_

**LE FABRICANT :**

PAR :

\_\_\_\_\_

**LE DISTRIBUTEUR :**

PAR :

\_\_\_\_\_

**ANNEXE 1**

**LISTE DES PRODUITS EN CAUSE**

(A) \_\_\_\_\_

(B) \_\_\_\_\_

(C) \_\_\_\_\_

(D) \_\_\_\_\_

(E) \_\_\_\_\_

## **ANNEXE 2**

### **TERRITOIRE**

Exemple : Canada – États-Unis – Argentine

#### DISPOSITIONS PARTICULIÈRES CONCERNANT L'ENTENTE

- 1) L'Europe et l'Asie sont exclus du Territoire.

---

**Fabricant**

---

**Distributeur**

### **ANNEXE 3**

#### **FOURNISSEURS AUTORISÉS**

- Nom

et tout autre fournisseur qu'on se réserve le droit de désigner par la suite.

---

**Fabricant**

---

**Distributeur**

## ANNEXE 4

### QUANTITÉS MINIMUMS D'ACHATS

	<b>Année 1994 Nombre de produits</b>	<b>Année 1995 Nombre de produits</b>	<b>Année 1996 Nombre de produits</b>
- CANADA	2 500	3 500	4 000
- ÉTATS-UNIS	10 000	25 000	50 000

Il est précisé que les quantités susmentionnées devront être celles qu'indique le plan marketing de la présente entente.

---

**Fabricant**

---

**Distributeur**

**ANNEXE 5**

**MARQUES CONCURRENTES**

A) AUTRES MARQUES DISTRIBUÉES PAR LE DISTRIBUTEUR

Canada

États-Unis

B) MARQUES POUR LESQUELLES LE DISTRIBUTEUR EST EN NÉGOCIATION

---

---

---

---

---

---

---

---

\_\_\_\_\_  
**Fabricant**

\_\_\_\_\_  
**Distributeur**