

□ d) Autres aspects

De nombreux autres points seront débattus avant la conclusion du contrat. Voici les plus courants :

- manière dont l'agent obtient des contrats pour la vente des produits fournis par le fabricant;
- type de relation, c.-à-d. fabricant et entrepreneur indépendant;
- traitement des commandes, à savoir lorsqu'un client du territoire américain passe directement une commande au fournisseur canadien; traitement des factures;
- communication des indications de ventes à l'agent par le fabricant, après vérification, par exemple indications recueillies par le fabricant aux salons commerciaux américains du territoire concerné ou à la suite de campagnes publicitaires;
- versement des commissions, y compris entente sur la façon de les calculer et autres aspects connexes, par exemple date à laquelle l'agent a gagné sa commission et date à laquelle elle est payée par le fabricant;
- traitement des comptes de dépenses, à savoir responsabilités en ce qui concerne les dépenses encourues par l'agent pour assister aux réunions de vente du fabricant;
- clause de non-compétitivité, c.-à-d. produits que l'agent ne peut présenter s'il s'occupe d'une gamme particulière de produits;
- procédure applicable par les deux parties pour mettre fin au contrat, plus précisément importance du préavis (il est habituellement de 90 à 120 jours) quand une partie décide de se retirer et critères relatifs au versement de commissions sur les commandes en cours de traitement;
- responsabilité du fabricant, c.-à-d. pour les pertes ou les dommages entraînés par le produit; responsabilité de l'agent pour avoir exagéré les qualités du produit auprès du client; couverture de l'assurance-responsabilité;
- service à la clientèle américaine, à savoir envoi de pièces de rechange après la vente;
- clause de caractère confidentiel applicable aux secrets industriels que l'agent pourrait apprendre du fabricant;
- frais de publicité, en l'occurrence responsabilité pour la publicité régionale ou nationale aux États-Unis.

Ceci illustre certains points qu'il faudrait peut-être négocier en prévision de la signature d'une entente. Seul votre avocat pourra mettre la touche finale aux négociations avec l'agent. Travaillez en étroite collaboration avec lui avant de tirer un trait sur un point de négociation quelconque, par le biais d'un contrat officiel que votre agent et vous signerez.

Utilité d'un avocat

Les anecdotes abondent où des agents américains et des fabricants ont traité affaire des années durant sur la base d'une simple poignée de mains ou d'une parole d'honneur, sans véritables problèmes. Puis l'un des partenaire est tombé malade ou une entreprise a été achetée par quelqu'un qui n'approuvait pas la stratégie de mise en marché originale. Les conséquences malheureuses d'une telle situation justifient l'acceptation générale, aux États-Unis, d'un contrat écrit, signé par le fabricant et son agent.

Quelle sorte d'avocat devrait-on engager pour préparer les clauses qui feront partie de l'entente avec un agent américain? En règle générale, on choisira un avocat de bonne réputation qui connaît bien les ententes commerciales internationales et cumule suffisamment d'expérience dans la négociation d'un accord entre fabricants et agents américains. Assurez-vous que l'avocat a déjà préparé des ententes commerciales pour le Canada et les États-Unis et vérifiera la version définitive du contrat. Il devrait également bien connaître les procédures en vigueur au sud de la frontière canadienne pour régler les litiges. L'avocat devrait être prêt à travailler avec le comptable de l'entreprise qui connaît toutes les ficelles des affaires poursuivies entre les deux pays.

Votre avocat doit en savoir davantage. Il doit être au courant des lois des États américains, dans leur version la plus récente. N'oubliez pas : à moins que le contrat ne spécifie précisément la loi sous laquelle il tombe, il sera interprété d'après les lois et les usages de l'endroit où il est exécuté. Certains États américains donnent une interprétation plus large aux clauses des contrats que d'autres. Ailleurs, certaines lois prévoient le versement de commissions même après la fin d'un contrat.

Soyez conscient des conséquences de la ratification d'un contrat qui liera des partenaires en affaires de pays différents. Engagez un expert.