

Annexe 4

Directives sur la préparation d'une entente entre un fabricant ou un fournisseur et une agence commerciale*

1. Le contrat qui accompagne ces directives n'est présenté qu'à titre d'exemple pour aider les agences commerciales et les fabricants ou les fournisseurs qu'elles représentent à préparer un entente. Il est fourni à titre gracieux aux membres de la MANUFACTURERS' AGENTS NATIONAL ASSOCIATION ainsi qu'aux fabricants, aux fournisseurs ou aux agences commerciales. Pour parvenir à un contrat mutuellement acceptable, les deux parties devraient comparer, sélectionner, rejeter, changer, modifier ou amender les dispositions qu'on y trouve et, le cas échéant, en ajouter d'autres ou en retrancher certaines.
2. On peut se procurer des ouvrages de référence sur la plupart des points couverts par le contrat dans les bulletins de la MANA. Les articles d'un intérêt commun pour les fabricants, les fournisseurs et leurs représentants apparaissent régulièrement dans *AGENCY SALES MAGAZINE* où on trouvera aussi des analyses, des statistiques extraites de bases de données, des solutions de rechange, des usages, des tendances, des suggestions, des mises en garde, des sondages, des recherches et d'autres sujets d'intérêt pour le SECTEUR DES AGENCES COMMERCIALES.
3. Chaque clause mérite d'être examinée attentivement. Ainsi, la MANA utilise indifféremment les termes « AGENT COMMERCIAL » et « REPRÉSENTANT ». Un autre exemple concerne la clause d'EXCLUSIVITÉ DU TERRITOIRE qui suppose que le fabricant ou le fournisseur garde le droit de propriété et toute l'autorité sur les produits de même qu'il assume les risques de dommages. Comme l'interprétation des lois évolue constamment (par exemple les restrictions anti-monopole et les droits territoriaux), les clauses devraient être examinées par un conseiller juridique en fonction des règlements fédéraux, d'État ou locaux en vigueur au moment de la ratification du contrat.
4. Les clauses types présentées ici ont été préparées en prévision d'une ENTENTE AVEC UN ENTREPRENEUR INDÉPENDANT. Si les deux parties préfèrent une relation employeur-employé, le contrat devrait être modifié en conséquence. Cependant, lorsque les parties retiennent ce genre de relation, la loi s'intéressera sans doute plus à la substance qu'à la forme du contrat, peu importe les clauses qu'il contient, et imposera aux deux parties les droits et les responsabilités typiques à une relation employeur-employé.
5. Quoi qu'il en soit, avant d'utiliser une entente type, ou des clauses modèles, il est PRÉFÉRABLE DE CONSULTER UN CONSEILLER JURIDIQUE. Certaines habitudes et pratiques établies s'appliquent à divers secteurs de l'industrie, produits et programmes de mise en marché. Les règlements fédéraux, d'État et locaux changent constamment. Les lois et les usages varient avec l'État, le territoire, l'industrie, le produit, etc.

Tous droits réservés. Texte reproduit avec la permission de la Manufacturers' Agents National Association (MANA), 23016 Mill Creek Road, P.O. Box 3467, Laguna Hills, California 92654. Tél. : (714) 859-4040. Télécop. : (714) 855-2973.
