

-
- Le représentant ou le distributeur agit-il pour le compte de l'entreprise ou à l'égard d'un seul produit?
 - L'exportateur doit-il verser la commission si une commande provenant du territoire cédé lui parvient d'une personne autre que le représentant ou le distributeur?
 - L'exportateur a-t-il le droit de vendre ses produits à des clients résidant dans le territoire du représentant et qui s'adressent directement à lui en disant refuser de passer commande à un intermédiaire?
 - La commission est-elle établie d'après les ventes brutes ou les ventes nettes?
 - Les rabais sont-ils calculés d'après la valeur brute ou la valeur nette des marchandises?
 - Sur quelle méthode s'est-on entendu au chapitre des estimations de prix?
 - Qui doit acquitter les frais de dédouanement, d'inspection et de transport intérieur?
 - À qui revient la responsabilité d'assurer les marchandises en transit ou celles qui sont mises en consignation?
 - Le représentant peut-il s'approvisionner ailleurs si l'exportateur est incapable de respecter les délais de livraison?
 - À quelles conditions peut-on mettre fin au contrat et quelle est l'indemnité prévue en cas de résiliation?
 - La durée de l'entente est-elle précisée et quelles sont les modalités du renouvellement?

Pour que votre contrat soit complet, il vous est fortement recommandé d'y incorporer des clauses donnant réponse aux questions qui précèdent, ainsi qu'à toutes celles qui sont capitales pour votre entreprise. Tout exportateur désireux de conclure un contrat doit avant tout se mettre en contact avec un conseiller juridique.