

-
- bris de contrat — si l'une des parties est jugée coupable de non-respect de certaines clauses du contrat, l'autre peut donner avis qu'elle entend y mettre fin;
 - lois régissant la mise en oeuvre de l'entente et le règlement des différends (il est préférable de préciser le titre de la loi en vertu de laquelle le contrat a été établi et la manière dont les différends seront réglés); et
 - cession — indiquer que les avantages et obligations prévus dans le contrat ne peuvent être cédés, sauf sur approbation des deux parties.

Il existe deux excellentes publications traitant des contrats de représentation: la première s'intitule *Agence commerciale : Un guide pour l'élaboration de contrats*, que l'on peut se procurer auprès de la Chambre de commerce international de Montréal (voir l'annexe A); la seconde, dont l'auteur est C.M. Schmitthoff, porte le titre de *Agency Agreements in the Export Trade*, 9e édition, 1990, et contient des exemples de contrats; elle est distribuée par la Carswell Company (voir l'annexe A). Ni l'une, ni l'autre ne sont gratuites.

Les problèmes

Malgré une planification soignée et une rédaction minutieuse du contrat, il surviendra souvent des situations où il faudra s'y référer pour résoudre un problème. Voici quelques exemples parmi les plus fréquents :

- Le contrat a-t-il été conclu avec un particulier, une entreprise ou les deux?
- Se peut-il que l'exportateur se trouve représenté par un nouvel intermédiaire si le représentant ou le distributeur original a le droit de céder ses engagements?
- Quel exemplaire du contrat est réputé être la copie originale pour les fins de l'interprétation? S'agit-il de celui qui a été rédigé dans la langue de l'exportateur ou de celui qui a été établi dans celle du représentant ou du distributeur?
- L'exportateur qui désire introduire un nouveau produit dans le marché peut-il, à son gré, retenir les services d'un autre représentant ou distributeur?