

-
- stocks et pièces de remplacement à conserver sur place;
 - cas de force majeure — qui déchargent l'exportateur de son obligation de livrer les marchandises à temps, à la condition qu'il en donne immédiatement avis au représentant et lui fournisse, au besoin, une attestation;
 - clause optionnelle permettant au représentant de s'approvisionner ailleurs si l'exportateur ne peut soutenir la concurrence ou, pour quelque raison, fournir les marchandises en cause;
 - commissions et marges bénéficiaires. Si le représentant n'agit pas pour son propre compte, le libellé de l'entente doit préciser le pourcentage de commission et les conditions de paiement. Dans le cas contraire, il faut indiquer clairement que l'exportateur est en droit de fixer la marge bénéficiaire, pour s'assurer que ses produits demeurent concurrentiels;
 - méthode de calcul de la commission et conditions de paiement;
 - frais de promotion (indiquer clairement la répartition des frais de promotion entre les parties);
 - rapports périodiques (préciser que le représentant ou le distributeur est tenu de produire régulièrement des rapports au sujet de ses ventes et activités et que l'exportateur doit informer le représentant des modifications ou de l'évolution de son entreprise ou de ses produits);
 - conditions générales : le représentant s'engage à n'entreprendre aucune poursuite judiciaire au nom de l'exportateur sans en avoir au préalable obtenu l'autorisation et à ne révéler aucun renseignement confidentiel relatif à l'entreprise de l'exportateur;
 - durée (y compris la période couverte par le contrat, les conditions de renouvellement et les dispositions relatives à la résiliation avant expiration);
 - conditions de résiliation anticipée par l'une ou l'autre des parties et préavis requis;
 - indemnité de résiliation;
 - remise des documents et des échantillons confiés au représentant ou distributeur;