
Type de contrat

Le genre d'entente que votre agent et vous, par l'entremise d'un avocat, préparerez puis ratifierez, dépend de la nature des responsabilités et des besoins de chaque partie. L'entente peut viser un agent commercial, un sous-traitant (entrepreneur indépendant), une firme de vente ou un représentant.

Si vous n'avez jamais exporté aux États-Unis ni traité avec un agent commercial, vous trouverez à l'annexe 4, à titre d'information, une entente modèle qui vous renseignera sur la façon de préparer un contrat entre un fabricant ou un fournisseur et une agence commerciale. N'oubliez pas que l'entente doit être adaptée à vos besoins et à ceux de l'agent avec qui vous désirez travailler; dans le modèle présenté ici pourraient donc manquer certaines clauses qui se retrouveront dans votre contrat.

Près de 90 % des contrats modernes semblent négliger les responsabilités de l'agent commercial en ce qui concerne le service après-vente. Cette omission pourrait s'avérer dangereuse. Dans certains secteurs, la pratique veut que ce soit l'agent qui s'occupe du service après-vente, du stockage des pièces de rechange et même de l'entreposage. À vous de trouver la solution qui donnera les meilleurs résultats avec votre agent.

Enfin, signez le contrat. Il n'entrera officiellement en vigueur qu'après ratification par les deux parties. Beaucoup d'avocats préconisent un contrat de durée limitée afin de donner de temps en temps à chaque partie la chance de faire le point de la situation.