

Ne pas utiliser sans consultation préalable d'un avocat.  
Les lois et les usages varient.

À n'utiliser que par les fabricants et les  
agences à propriétaire unique.

SPÉCIMEN SEULEMENT

Le contrat qui suit n'est présenté qu'à titre d'exemple, aux fins d'information. Il est fourni sous l'entente que la MANA qui le publie n'offre pas de services juridiques ni comptables, ni professionnels d'une autre nature. Les personnes intéressées devraient retenir les services d'un avocat et d'un comptable.

## Entente avec un représentant des ventes

ENTENTE conclue à la date précisée plus bas entre \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_ (ci-après appelé le « COMMETTANT ») et \_\_\_\_\_  
(ci-après appelé le « REPRÉSENTANT »)

**1. Représentation exclusive.** Le Commettant accorde au Représentant le droit d'être son AGENCE COMMERCIALE exclusive (hormis le Fabricant et tous ceux qui dépendent de lui ou qui agissent par son intermédiaire) en vue d'obtenir des commandes pour les biens et services (ci-après appelés le « Produit ») fabriqués par lui, pour la région suivante : \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_ (ci-après appelée le « Territoire »).

**2. Politiques de vente.** Le prix, les frais et les conditions de vente du produit (ci-après appelés « Politiques de vente ») seront établis par le Commettant. Les politiques de vente correspondront à celles actuellement en vigueur et telles qu'établies de temps à autre par le Commettant dans ses barèmes, ses bulletins et d'autres ouvrages autorisés. Le Commettant signalera au Représentant toute modification aux politiques de ventes au moins trente (30) jours avant son entrée en vigueur.

**3. Commandes et paiement.** Les commandes obtenues par le Représentant seront envoyées au Commettant et sujettes à l'approbation de ce dernier. Le Commettant accepte de transmettre toutes les demandes de renseignements au Représentant et à lui fournir rapidement une copie de la correspondance échangée entre l'entreprise et ses clients. Les factures relatives aux commandes obtenues par le Représentant seront préparées par le Commettant, qui les fera parvenir directement au client, et le Commettant gardera l'entière responsabilité des produits, des services, des paiements et des mauvaises créances.

**4. Relation.** Le Représentant n'est en aucun cas un employé du Commettant, mais un entrepreneur indépendant. Le Commettant n'est intéressé qu'aux résultats obtenus par le Représentant qui exerce un contrôle total sur la façon et les méthodes qui lui permettent de répondre aux exigences de la présente entente. Le Commettant n'aura pas le droit de formuler au Représentant une demande susceptible de mettre en danger la relation d'entrepreneur indépendant qui existe entre les deux parties. Les frais et les dépenses encourus par le Représentant dans le cadre des activités poursuivies en vue de respecter la présente entente seront entièrement à sa charge. Le Représentant n'a pas et ne présumera pas avoir le droit, le pouvoir ou l'autorité de conclure un contrat ou de créer une obligation, formels ou implicites, au nom du Commettant, ou liant ce dernier, à moins que celui-ci ne l'ait consenti par écrit. Le fait pour le Représentant d'être désigné comme « agent commercial » ou « agence commerciale » n'étend pas les pouvoirs restreints de vente qui lui sont accordés en vertu de la présente entente. Le Représentant a le droit d'engager des vendeurs, des employés, des agents et des représentants dont il aura l'entière responsabilité quant aux risques, aux frais et au contrôle. Ces personnes n'auront en aucun cas le droit de réclamer une indemnité ou un remboursement au Commettant. À moins d'être explicitement autorisé à le faire par écrit, le Représentant ne vendra pas des produits qui entrent directement en concurrence avec le produit du Commettant tant que le présent contrat restera en vigueur.

**5. Commissions.** Le Commettant versera au Représentant une commission calculée au taux de (ci-après appelé « Taux de commission ») pour toutes les commandes obtenues sur le territoire. Les commissions seront réputées gagnées par le Représentant dès l'acceptation de la commande ou la livraison totale ou partielle du produit par le Commettant, selon la première éventualité. Les commissions gagnées par le Représentant seront calculées d'après le montant net de la facture applicable à chaque commande ou partie de la commande, à l'exclusion du fret et des coûts de transport (y compris l'assurance, les rabais normaux applicables aux véritables transactions commerciales, la taxe de vente et toute autre taxe similaire). Les commissions gagnées par le Représentant seront payables le vingtième (20<sup>e</sup>) jour du mois suivant immédiatement le mois où le Commettant envoie au client la facture applicable à une commande, ou plus tôt.