

ÉLECTRO
FÉDÉRATION
CANADA

EFC

Une pratique exemplaire de l'ÉFC : Rep and Manufacturer Contracts

Best Practices document
developed by Electro-Federation Canada

CONTRATS ENTRE LES REPRÉSENTANT·E·S ET LES FABRICANTS : UNE PRATIQUE EXEMPLAIRE DE L'ÉFC

L'établissement de partenariats fructueux et durables entre les fabricants et les représentant·e·s commerciaux·ales commence par une entente claire, équilibrée et bien structurée. Ce guide des pratiques exemplaires est conçu pour informer les deux parties sur la manière d'élaborer conjointement un contrat qui non seulement reflète les spécificités de leur relation, mais qui constitue également une base solide pour leur réussite mutuelle.

Chaque relation entre fabricant et représentant·e est unique. À ce titre, le processus d'élaboration d'une entente efficace comporte deux étapes essentielles : premièrement, négocier les conditions substantielles du partenariat et, deuxièmement, traduire ces conditions dans un langage juridique approprié. Il est fortement recommandé aux deux parties de faire appel à un·e conseiller·ère juridique, de préférence spécialisé·e dans les contrats de représentant·e, afin de s'assurer que le contrat final reflète fidèlement leurs intentions et qu'il peut résister à un éventuel examen juridique.

Nous conseillons à toutes les parties d'évaluer l'entente proposée à la lumière des éléments fondamentaux recommandés dans les lignes directrices de l'Électro-Fédération Canada (ÉFC). Toute clause manquante ou insuffisamment développée doit être négociée et intégrée. Il est essentiel de comprendre la raison d'être de chaque clause; une bonne connaissance des clauses permet de renforcer votre position dans les négociations, ce qui contribue à obtenir un résultat plus équitable. Ce document comprend des ressources supplémentaires pour faciliter cette compréhension.

Il est important de noter que le modèle d'entente inclus à la présente n'est pas un modèle standardisé. Compte tenu de la diversité des produits offerts par les membres de l'ÉFC et des marchés desservis, un contrat unique n'est ni pratique ni recommandable. Les conditions clés, telles que la durée initiale de l'entente, les conditions de résiliation et les droits postérieurs à la résiliation, doivent être négociées en fonction du contexte commercial spécifique et de la partie avec laquelle vous traitez.

Une considération particulière s'applique lorsqu'un fabricant n'exerce pas d'activité commerciale dans le territoire concerné. Dans de tels scénarios à haut risque pour le·la représentant·e, la pratique exemplaire actuelle consiste pour le fabricant à partager le risque lié au développement en accordant au·à la représentant·e le temps et la compensation appropriés pour établir son activité dans un nouveau territoire. À l'inverse, lorsqu'une activité est déjà en place, il est essentiel de faire preuve d'une transparence totale et de coopérer pleinement au transfert de cette activité.

Il est bien plus efficace de rédiger une entente exhaustive et équitable dès le départ plutôt que d'essayer de la renégocier une fois que les opérations sont en cours, surtout lorsque les revenus augmentent et que les enjeux deviennent plus importants. Cela est particulièrement important pour les nouvelles agences manufacturières, qui pourraient être tentées d'accepter sans discuter des conditions défavorables. Des négociations proactives et éclairées permettent non seulement de protéger les intérêts à long terme, mais aussi de renforcer la crédibilité et la réputation du·de la représentant·e auprès du fabricant.

Guide concernant les articles du contrat

1. Nomination à titre de représentant·e commercial·e

De quoi s'agit-il :

Cet article décrit la portée de la relation en matière de produits, de zone géographique et de comptes.

Pourquoi c'est important :

Il définit la portée des droits exclusifs des représentant·e-s commerciaux·ales à réaliser des ventes dans cette zone et garantit qu'ils-elles obtiennent le crédit et la commission pour toute activité qu'ils-elles génèrent. Il permet également d'éviter les conflits liés à la couverture des comptes ou des territoires et à la compensation.

2. Commandes

De quoi s'agit-il :

Cet article décrit le processus et les conditions convenues pour l'acceptation ou le rejet des commandes par le fabricant, ainsi que les documents justificatifs des commandes traitées et les communications avec la clientèle.

Pourquoi c'est important :

Les fabricants décident en dernier ressort de l'acceptation ou du rejet des commandes, et il est important pour l'organisation commerciale des ventes de comprendre que les commandes ne sont officiellement acceptées qu'une fois qu'elles ont été acceptées par le fabricant. Cet article fournit également une garantie quant aux exigences en matière de documents nécessaires pour confirmer les conditions des commandes entre le fabricant et la clientèle.

3. Garanties

De quoi s'agit-il :

Les représentant·e-s commerciaux·ales ne peuvent communiquer que les garanties déjà publiées par le fabricant.

Pourquoi c'est important :

Cela évite les problèmes juridiques causés par les promesses non autorisées faites par les représentant·e-s commerciaux·ales à la clientèle.

4. Responsabilités du·de la représentant·e aux ventes

De quoi s'agit-il :

Cet article décrit les rôles et les responsabilités attendus du·de la représentant·e commercial·e, y compris la portée des coûts engagés pour représenter les produits au nom du fabricant. Il décrit également les services à valeur ajoutée requis par le·la représentant·e commercial·e, notamment les services d'entreposage et de conception.

Pourquoi c'est important :

Cet article définit clairement les responsabilités du·de la représentant·e et décrit les services prévus dans l'accord de compensation, tout en garantissant leur indépendance et en protégeant les deux parties contre toute responsabilité.

5. Responsabilités du fabricant

De quoi s'agit-il :

Cet article décrit les rôles et les responsabilités attendus ainsi que les outils requis du fabricant pour soutenir les efforts de vente des représentant·e·s commerciaux·ales sur le terrain. Il comprend des éléments tels que les prix, la garantie, les renseignements techniques, la documentation et les échantillons, les conditions de vente, les renseignements sur la clientèle, etc.

Pourquoi c'est important :

Cet article garantit que le·la représentant·e commercial·e dispose de tout ce dont il·elle a besoin pour réussir et il le·la protège contre des pertes liées à des dommages causés aux produits ou contre des problèmes juridiques.

6. Commissions

De quoi s'agit-il :

Cet article décrit comment et quand le·la représentant·e commercial·e sera rémunéré·e pour les commandes qu'il·elle aura contribué à conclure. Il comprend les taux de commission, les délais, les ajustements et la manière de traiter les transactions multiterritoires.

Pourquoi c'est important :

Cet article garantit que le·la représentant·e commercial·e est rémunéré·e équitablement pour ses efforts et protège les deux parties en détaillant clairement les déductions, les conditions de paiement et ce qui se passe en cas de retours ou de ventes irrécouvrables.

7. Relations entre les parties

De quoi s'agit-il :

Le-la représentant-e commercial-e est un-e entrepreneur-euse autonome, et non un-e employé-e.

Pourquoi c'est important :

Cet article précise que le-la représentant-e commercial-e n'a pas droit aux avantages sociaux des employé-e-s et que le fabricant n'est pas responsable de l'équipe ni des obligations du-de la représentant-e.

8. Durée et résiliation

De quoi s'agit-il :

Cet article explique la durée de l'entente, ses modalités de renouvellement et les conditions dans lesquelles chacune des parties peut y mettre fin, notamment en cas de violation. Il existe également une annexe qui fournit des lignes directrices concernant la durée et la résiliation.

Pourquoi c'est important :

Cet article offre flexibilité et clarté en cas de problème, ou si l'une des parties souhaite mettre fin à la relation.

9. Paiements des commissions à la résiliation

De quoi s'agit-il :

Cet article détaille la manière dont les commissions sont traitées après la fin de l'entente. Si l'entente prend fin sans violation grave, le-la représentant-e continue d'être rémunéré-e pour les transactions en cours.

Pourquoi c'est important :

Cet article protège le-la représentant-e contre la perte des commissions gagnées et incite les deux parties à mettre fin à l'entente de manière responsable.

10. Indemnisation

De quoi s'agit-il :

Chaque partie s'engage à protéger l'autre contre toute action en justice résultant de ses propres erreurs ou fautes.

Pourquoi c'est important :

Cet article garantit qu'une partie n'est pas injustement tenue responsable des actions de l'autre, notamment en ce qui concerne les problèmes liés aux produits, les blessures ou la propriété intellectuelle.

11. Renonciation

De quoi s'agit-il :

Si l'une des parties ne prend pas en compte un problème une fois, cela ne signifie pas qu'elle renonce définitivement à ses droits.

Pourquoi c'est important :

Cet article préserve le droit de chaque partie de faire respecter le contrat, même si elle n'a pas immédiatement réagi à une violation.

12. Cession

De quoi s'agit-il :

Aucune des parties ne peut transférer ses responsabilités à une autre partie sans autorisation.

Pourquoi c'est important :

Cet article protège les deux parties contre les changements imprévus dans la relation commerciale.

13. Divisibilité

De quoi s'agit-il :

Si une partie de l'entente est jugée invalide, le reste de l'entente demeure applicable.

Pourquoi c'est important :

Cet article veille à ce que l'intégralité de l'entente ne soit pas compromise à cause d'une clause problématique.

14. Non-sollicitation

De quoi s'agit-il :

Le fabricant s'engage à ne pas embaucher ou débaucher l'équipe du·de la représentant·e commercial·e pendant un an après la fin de l'entente.

Pourquoi c'est important :

Cet article protège le·la représentant·e commercial·e contre la perte de précieux·euses membres de son équipe en raison du recrutement interne.

15. Loi applicable

De quoi s'agit-il :

Cet article identifie la juridiction qui régit l'entente.

Pourquoi c'est important :

Il précise quelles règles juridiques s'appliquent en cas de litige.

16. Intégralité du contrat

De quoi s'agit-il :

Ce document contient tout ce dont les parties ont convenu – aucune entente particulière n'est valable si elle n'est pas ajoutée par écrit.

Pourquoi c'est important :

Il évite les malentendus ou les tentatives d'imposer des conversations informelles.



Contrat type



ENTENTE DE REPRÉSENTATION COMMERCIALE

À NOTER. IL S'AGIT D'UN MODÈLE D'ENTENTE TYPE ET CHAQUE SITUATION EST UNIQUE. IL EST FORTEMENT RECOMMANDÉ, LORS DE TOUTE NÉGOCIATION OU UTILISATION D'UNE ENTENTE, DE DEMANDER L'AVIS D'UN·E CONSEILLER·ÈRE JURIDIQUE QUI VOUS AIDERA À PASSER EN REVUE LES RISQUES ET LES RESPONSABILITÉS QUI VOUS INCOMBENT ET À VOUS CONSEILLER À CE SUJET. CETTE ENTENTE EST FOURNIE À TITRE D'EXEMPLE ET PEUT NE PAS COUVRIR TOUTES LES SITUATIONS POSSIBLES. CHAQUE RELATION ET LES BESOINS DES PARTIES SONT DIFFÉRENTS DANS CHAQUE SITUATION ET NE PEUVENT ÊTRE RÉGIS PAR UNE ENTENTE TYPE. DE NOMBREUX ARTICLES SERONT MODIFIÉS EN FONCTION DE LA SITUATION (COMMISSIONS, DURÉE, RÉSILIATION, ETC.).

La présente entente conclue en date du (jour) (mois) (année)

ENTRE :

Nom de la corporation ou du fabricant,
une entreprise (juridiction des affaires)
(le « **Fabricant** »)

- et -

Nom du·de la représentant·e commercial·e,
une personne (le·la « **Représentant·e aux ventes** »)

ATTENDUS :

1. Le Fabricant exerce ses activités dans le domaine de la fabrication et de la distribution de _____ (type de produits) et souhaite commercialiser ses produits dans différentes régions du Canada;

[NTD : Le lieu indiqué ci-dessus doit être modifié afin de préciser plus clairement la zone dans laquelle la personne représentant·e des ventes exerce ses activités.]

2. Le·la Représentant·e aux ventes exerce ses activités de représentation des fabricants et des distributeurs en tant qu'agent·e commercial·e et est rémunéré·e pour ce service par le biais de commissions sur les ventes réalisées pour le compte du Fabricant ou du distributeur;

3. Le Fabricant souhaite engager le·la Représentant·e aux ventes et le·la Représentant·e aux ventes souhaite accepter l'engagement par le Fabricant en tant que représentant·e commercial·e du Fabricant selon les modalités de la présente Entente.

CONDITIONS DE L'ENTENTE :

1. Nomination à titre de représentant·e commercial·e

Le Fabricant nomme par la présente le·la Représentant·e aux ventes comme son·sa représentant·e commercial·e exclusif·ve chargé·e de solliciter et de promouvoir les ventes des produits décrits à l'annexe A ci-jointe (les « Produits ») auprès des client·e·s actuel·le·s et potentiel·le·s situé·e·s sur le territoire décrit à l'annexe B ci-jointe (le « Territoire »). À l'exception des ventes de Produits à la clientèle énumérée à l'annexe C ci-jointe (les « Comptes de membres »), le·la Représentant·e aux ventes a le droit à tout moment de solliciter et de promouvoir la vente des Produits auprès des client·e·s actuel·le·s et potentiel·le·s sur le Territoire. À aucun moment pendant la durée de la présente Entente, le Fabricant ne peut prendre un·e client·e « membre » ou limiter de quelque manière que ce soit le droit du·de la Représentant·e aux ventes de solliciter et de promouvoir la vente des Produits sur le Territoire, ou limiter le droit du·de la Représentant·e aux ventes de percevoir des Commissions (telles que définies ci-après) sur les ventes de Produits à la clientèle du Territoire.

2. Commandes

Les Commandes de Produits reçues par le-la Représentant-e aux ventes doivent être immédiatement transmises au Fabricant. Chaque Commande sollicitée par le-la Représentant-e aux ventes est soumise à l'acceptation du Fabricant, qui peut refuser toute Commande, en tout ou en partie, pour quelque raison que ce soit, y compris, sans s'y limiter, l'indisponibilité des stocks ou des fournitures, la capacité limitée du Fabricant ou la solvabilité du-de la client-e qui passe la Commande auprès du-de la Représentant-e aux ventes, si elles sont accompagnées des renseignements requis. Après acceptation par le Fabricant, celui-ci émettra au-à la client-e un Bon de commande avec les modalités qui régiront la vente des Produits offerts. Si le Fabricant informe le-la client-e de son acceptation ou de son refus d'une Commande, une copie de toute notification écrite doit être transmise au-à la Représentant-e aux ventes. Le Fabricant doit fournir au-à la Représentant-e aux ventes des copies de toutes les Commandes reçues par les client-e-s du Territoire, y compris les avis d'expédition, la correspondance et les devis adressés à ces mêmes client-e-s.

3. Garanties

Le-la Représentant-e aux ventes ne doit faire aucune déclaration concernant les garanties à un-e client-e actuel-le ou potentiel-le autre que la garantie publiée de temps à autre par le Fabricant dans sa documentation commerciale ou sur le Bon de commande.

4. Responsabilités du-de la Représentant-e aux ventes

Le-la Représentant-e aux ventes s'engage à : faire tout son possible pour vendre et promouvoir la vente des Produits sur le Territoire et développer le volume commercial des Produits sur le Territoire; contacter et solliciter des acheteur-euse-s potentiel-le-s des Produits sur le Territoire, faire des démonstrations pour promouvoir les ventes et répondre rapidement aux demandes d'achat des Produits; consacrer le temps nécessaire à la sollicitation ou à la promotion de la vente des Produits; ne pas faire de déclarations, donner de garanties ou prendre d'engagements concernant les performances des Produits, sauf en cas d'autorisation du Fabricant; payer tous les frais liés à l'exercice de son activité, y compris, mais sans s'y limiter, les commissions ou autres compensations versées aux représentant-e-s aux ventes employé-e-s par le-la Représentant-e aux ventes; et souscrire toutes les assurances appropriées et nécessaires à l'exercice de son activité dans le cadre de la présente Entente.

5. Responsabilités du Fabricant

Le Fabricant accepte les conditions suivantes :

- a) fixer le prix, les frais, les conditions de garantie, les renseignements techniques et les conditions de vente des Produits;
- b) fournir au-à la Représentant-e aux ventes les listes de prix actuelles, les conditions générales, les remises sur quantité, les frais de transport et les demandes de crédit pour la clientèle;
- c) assumer le risque de perte, de détérioration ou de destruction des Produits que le Fabricant a fournis au-à la Représentant-e aux ventes pour livraison à la clientèle ou à toute autre fin, et le Fabricant indemnise le-la Représentant-e aux ventes et le-la dégage de toute responsabilité en cas de réclamations, de dettes, de responsabilités ou de causes d'action résultant d'une telle perte, détérioration ou destruction;

- d) fournir la documentation et les échantillons habituels concernant les Produits au-à la Représentant·e aux ventes ou à la clientèle, à la demande ponctuelle du-de la Représentant·e aux ventes;
- e) transmettre au-à la Représentant·e aux ventes toutes les demandes de client·e-s actuel·le-s et potentiel·le-s au sein du Territoire, et lui fournir rapidement des copies de toute correspondance et documentation échangées entre le Fabricant ou l'une de ses sociétés associées et ces client·e-s actuel·le-s et potentiel·le-s;
- f) poursuivre, dans la mesure du raisonnable, le recouvrement auprès de la clientèle de toutes les Commandes livrées à la suite des ventes réalisées par le-la Représentant·e aux ventes.

6. Commissions

[NTD : Chaque situation de vente est unique et dépend notamment du fabricant, de la gamme de produits, des types de ventes, ainsi que du partage des commissions entre représentant·e-s dans différents territoires, etc. La présente clause constitue une disposition de base, et il est fortement recommandé de consulter un·e conseiller·ère juridique relativement à cette clause ainsi qu'à toute modification ou amendement y afférent.]

Le Fabricant verse au-à la Représentant·e aux ventes une commission sur la vente des Produits sollicitée par le-la Représentant·e aux ventes sur le Territoire, conformément aux taux de commission indiqués à l'annexe D ci-jointe, sur le « prix de vente net ». Le « prix de vente net » désigne le prix catalogue du Produit vendu, moins uniquement les coûts indiqués séparément pour les remises ou les valeurs de reprise, les frais de transport, les droits, les taxes et les assurances

- a. Le Fabricant verse au-à la Représentant·e aux ventes une partie des commissions lorsque la conception, l'exécution de la Commande ou l'expédition concernent différents Territoires (c.-à-d., 50 % sont versés au-à la Représentant·e sur le Territoire duquel-de laquelle le Produit est conçu ou sur lequel les caractéristiques techniques sont réalisées : 25 % sont versés au-à la Représentant·e sur le Territoire duquel-de laquelle le Produit est expédié; et 25 % sont versés au-à la Représentant·e sur le Territoire duquel-de laquelle la Commande est passée).
- i. La commission du-de la Représentant·e aux ventes est acquise lorsque le Fabricant accepte une Commande du-de la client·e pour les Produits vendus. La commission est versée au plus tard le dixième jour du mois suivant l'acceptation par le Fabricant, en fonction des montants effectivement perçus par le Fabricant au cours du mois précédent. Les intérêts commenceront à courir sur les commissions impayées à compter du trentième jour suivant la date de facturation, au taux de [pourcentage] % par mois. Les intérêts continueront de courir sur le solde quotidien moyen impayé jusqu'à ce que toutes les commissions et tous les intérêts courus soient payés et à jour. Si une surfacturation résulte d'erreurs dans les quantités ou le prix de vente, ou si un·e client·e retourne un Produit, un montant proportionnel à la commission précédemment gagnée et versée au-à la Représentant·e aux ventes au titre de la vente dudit Produit sera déduit des commissions futures que le-la Représentant·e aux ventes doit percevoir.
- ii. Si le compte devient irrécouvrable, après avoir épuisé tous les efforts raisonnables pour recouvrer la créance, un montant proportionnel de la commission précédemment gagnée et versée au-à la Représentant·e aux ventes au titre de la vente dudit Produit sera alors déduit des commissions futures que le-la Représentant·e aux ventes doit percevoir.
- iii. Le Fabricant peut déduire du paiement des commissions le montant des commissions versées par le Fabricant au-à la Représentant·e aux ventes (i) pour les Produits qui ont été retournés au Fabricant par un·e client·e du Territoire, et (ii) pour tout crédit accordé à un·e client·e du

Territoire concernant tout Produit. Le Fabricant fournit au·à la Représentant·e aux ventes, au plus tard le dixième jour de chaque mois, un relevé de tous les montants reçus par le Fabricant pour lesquels le·la Représentant·e aux ventes a droit à une commission en vertu des présentes.

- v. Le bordereau de commission doit comprendre le total de toutes les commissions gagnées avant la période en cours, un rapport « Point de vente » concernant toutes les ventes de Produits aux client·e·s du Territoire, un rapport « Point de transfert » concernant tous les transferts de Produits effectués par un distributeur, de son entrepôt central vers son entrepôt local, les commissions versées au cours de cette période (en indiquant les factures pour lesquelles les commissions sont versées), et le total de toutes les commissions dues et exigibles au·à la Représentant·e aux ventes, moins les montants équivalant aux commissions précédemment versées ou créditées sur la vente des Produits du Fabricant qui ont été retournés par le·la client·e, ou les valeurs de reprise créditées au·à la client·e pour quelque raison que ce soit par le Fabricant, et un montant équivalant aux commissions précédemment versées ou créditées sur les ventes qui n'ont pas été entièrement payées par le·la client·e au Fabricant, que ce soit en raison de la faillite ou de l'insolvabilité du·de la client·e, ou pour toute autre raison qui, selon le jugement du Fabricant, rend le compte irrécouvrable (si des sommes sont recouvrées sur ces comptes irrécouvrables, le Fabricant versera au·à la Représentant·e son pourcentage de commission applicable au moment de la vente initiale sur le produit net de ce recouvrement).

7. Relationship of Parties

Dans le cadre de l'exécution de la présente Entente, la relation entre le·la Représentant·e aux ventes et le Fabricant est celle établie avec un·e entrepreneur·euse autonome. Le personnel chargé de fournir les services est en tout temps sous la supervision et la direction exclusives du·de la Représentant·e aux ventes et est composé d'employé·e·s du·de la Représentant·e aux ventes et non d'employé·e·s du Fabricant. Le·la Représentant·e aux ventes n'a pas le pouvoir de lier le Fabricant de quelque manière que ce soit.

8. Durée et résiliation

[NTD : Cette section prévoit que le nombre de jours pour l'avis écrit ainsi que la durée de l'entente peuvent faire l'objet de négociation.]

La présente Entente prend effet à la date des présentes et reste en vigueur jusqu'au _____ (____) anniversaire de la date des présentes, après quoi elle sera automatiquement renouvelée pour des périodes successives de un (1) an, sauf si l'une des parties notifie par écrit à l'autre partie son intention de ne pas renouveler la présente Entente au plus tard _____ (____) jours avant la fin de la durée initiale ou de toute période de renouvellement. Nonobstant ce qui précède, la présente Entente peut être résiliée par l'une ou l'autre partie d'un commun accord, ou en cas de violation substantielle de la présente Entente par l'autre partie, à condition que la partie qui invoque cette violation en informe l'autre partie par écrit en exposant la violation alléguée de manière raisonnablement détaillée, et que l'autre partie dispose de _____ (____) jours à compter de la date de réception de cet avis pour remédier à toute violation alléguée.

9. Paiements des commissions à la résiliation

À moins que la présente Entente ne soit résiliée par le Fabricant en raison d'une violation substantielle des dispositions de la présente par le·la Représentant·e aux ventes, laquelle violation n'est pas corrigée en temps opportun, le·la Représentant·e aux ventes a le droit, nonobstant cette résiliation, de recevoir des commissions conformément à la présente Entente pour toutes les Commandes de Produits reçus par le Fabricant de la part de client·e·s du Territoire pendant la durée restante de la présente Entente et pendant une période de _____ (____)

mois suivant la fin de la durée restante de la présente Entente, nonobstant la date à laquelle ces Commandes sont acceptées ou les Produits expédiés. En cas de résiliation de la présente Entente en raison d'une violation substantielle des dispositions de la présente par le·la Représentant·e aux ventes, laquelle violation n'est pas corrigée en temps opportun, le·la Représentant·e aux ventes a alors le droit de recevoir des commissions sur toutes les Commandes de Produits reçus par le Fabricant de la part de client·e·s du Territoire en date de l'entrée en vigueur de ladite résiliation ou antérieurement, nonobstant la date à laquelle ces Commandes sont acceptées ou les Produits expédiés.

10. Indemnification

- a) Le Fabricant est seul responsable de la conception, de l'élaboration, de la fourniture, de la production et des performances des Produits, ainsi que de la protection de ses brevets, marques commerciales, noms commerciaux et autres droits de propriété intellectuelle. Le Fabricant indemnise et défend le·la Représentant·e aux ventes et le·la dégage de toute responsabilité, et paie l'ensemble des pertes, coûts, dommages ou dépenses de quelque nature que ce soit, y compris, sans limitation, les honoraires et frais raisonnables d'avocat, que le·la Représentant·e aux ventes pourrait subir ou encourir en raison de (i) toute violation par le Fabricant de l'une de ses obligations au titre de la présente Entente; (ii) toute infraction en matière de brevets, marques commerciales, noms commerciaux ou autres droits de propriété intellectuelle de tiers par rapport aux Produits, (iii) toute violation de garantie résultant de quelque manière que ce soit de la vente des Produits, (iv) toute blessure ou tout décès d'une personne ou tout dommage à un bien ou les deux causés par les Produits, et (v) la défaillance des Produits à tout acte législatif, toute loi, toute règle, toute réglementation ou tout décret applicable. Le Fabricant doit également inclure le·la Représentant·e aux ventes comme personne assurée supplémentaire dans sa police d'assurance responsabilité de produits. Cet article reste en vigueur après la résiliation de la présente Entente.
- b) Le·la Représentant·e aux ventes indemnise et défend le Fabricant et le dégage de toute responsabilité, et paie l'ensemble des pertes, coûts, dommages ou dépenses de tiers de quelque nature que ce soit, y compris, sans limitation, les honoraires et frais raisonnables d'avocat, ainsi que les coûts que le Fabricant pourrait subir ou encourir en raison de toute violation par le·la Représentant·e aux ventes de l'une de ses obligations au titre de la présente Entente. Cet article reste en vigueur après la résiliation de la présente Entente.

11. Renonciation

La renonciation par l'une des parties à toute violation de la présente Entente par l'autre partie ne saurait être interprétée comme une renonciation à toute violation ultérieure, et le fait pour une partie de ne pas exiger le strict respect des dispositions de la présente Entente dans un ou plusieurs cas ne saurait être considéré comme une renonciation permanente à ses droits.

12. Cession

La présente Entente ne peut être cédée par l'une ou l'autre des parties sans le consentement écrit préalable de l'autre partie. La présente Entente lie les parties, leurs successeur·e·s et leurs ayants droit autorisé·e·s, et s'applique à leur profit.

13. Divisibilité

Si une ou plusieurs dispositions de la présente Entente sont déclarées invalides, illégales ou inapplicables à quelque titre que ce soit par un tribunal, un·e arbitre ou un acte législatif, la validité,

la légalité et le caractère exécutoire des autres dispositions de la présente Entente n'en sont en aucun cas affectés ou compromis.

14. Non-sollicitation

Le Fabricant s'engage à ne pas solliciter ou recruter tout·e employé·e, sous-traitant·e ou consultant·e du·de la Représentant·e aux ventes, lui proposer un emploi ou prolonger une offre d'emploi, directement ou indirectement, pendant la durée de la présente Entente et pendant une période de un (1) an suivant la résiliation de la présente Entente.

15. Governing Law

Les parties conviennent que la présente Entente est régie par les lois de la province de l'Ontario.

16. Intégralité du contrat

LA PRÉSENTE ENTENTE CONSTITUE L'INTÉGRALITÉ DE L'ENTENTE ENTRE LES PARTIES ET REMPLACE TOUTES LES ENTENTES, DÉCLARATIONS OU GARANTIES VERBALES OU ÉCRITES PRÉCÉDENTES.

17. Signature électronique

La présente Entente peut être signée en deux exemplaires ou plus, chacun d'entre eux étant considéré comme un original, mais l'ensemble des copies constitue une seule et même entente. Un exemplaire de la présente Entente signée et envoyée par télécopie ou courrier électronique a la même valeur qu'une copie signée à la main et livrée en mains propres. La présente Entente peut être signée par DocuSign.

[La page de signature suit ci-dessous.]

EN FOI DE QUOI, les parties aux présentes ont chacune fait signer la présente Entente par leur représentant-e dûment autorisé-e à la date indiquée ci-dessus.

[LE FABRICANT]

Signature : _____

Nom : _____

Titre : _____

[LE-LA REPRÉSENTANT-E AUX VENTES]

Signature : _____

Nom : _____

Titre : _____

ANNEXE A – Liste des produits

The agreement should cover all products and services of the manufacturer unless the representative is to handle only specific products or services. If the representative is not handling all the products or services, the agreement should list the product lines, products, or services the rep is handling. This schedule should also indicate if new products or services developed or added by the manufacturer are to be included.

ANNEXE B – Territoire

Ensure this section clearly describes the territory working in. Naming specific provinces, counties, cities etc.

ANNEXE C – Comptes de membres

ANNEXE D – Commissions

ANNEXE – EXEMPLES DE CLAUSES DE RÉSILIATION

1. Sous réserve d'une résiliation anticipée comme il est mentionné ci-après, la durée de la présente Entente est de un (1) an à compter de la date des présentes (la « Durée ») et est renouvelée automatiquement d'année en année pour des durées supplémentaires de un (1) an chacune (chacune étant une « Période de renouvellement »), sauf si l'une des parties notifie à l'autre, par écrit, son intention de ne pas renouveler la présente Entente au moins quatre-vingt-dix (90) jours avant la fin de la durée initiale de la présente Entente ou de toute Période de renouvellement.

2. La présente Entente entre en vigueur dès sa signature par les parties. Elle peut être résiliée par l'une ou l'autre des parties, avec ou sans motif, moyennant un préavis écrit de quatre-vingt-dix jours à l'autre partie. Un préavis supplémentaire de trente jours doit être donné au-à la Représentant-e aux ventes pour chaque année successive de service dans le cadre du présent contrat. Par exemple, après treize mois, un préavis de soixante jours doit être donné au-à la Représentant-e aux ventes. Le Fabricant versera des commissions sur toutes les Commandes soumises par le-la Représentant-e aux ventes et acceptées par le Fabricant avant la date de résiliation.

3. CONDITIONS DE L'ENTENTE ET RÉSILIATION. La présente Entente reste en vigueur pendant une durée de ____ ans à compter de la date de sa signature et lie les parties, ainsi que leurs successeur-e-s et ayants droit, y compris les acheteur-euse-s des actifs du Fabricant, et s'applique à leur profit, comme il est indiqué plus en détail ci-dessous :
La présente Entente est renouvelée automatiquement pour des durées successives de ____ an(s) sauf si l'une des parties notifie à l'autre, par écrit, son intention de ne pas renouveler la présente Entente au moins quatre-vingt-dix (90) jours avant la fin de la durée initiale de la présente Entente ou de toute Période de renouvellement.

La présente Entente peut être résiliée seulement pour les raisons suivantes :

- a) Elle peut être résiliée par l'une des parties immédiatement, sans préavis, si l'autre partie commet un acte de fraude, dépose une demande volontaire de mise en faillite ou de redressement judiciaire, fait l'objet d'une demande involontaire de mise en faillite, voit ses affaires placées sous le contrôle d'un-e administrateur-riche judiciaire, conclut un concordat de remise ou une cession au profit de ses créanciers, ou est insolvable.
- b) Si l'une des parties commet une violation substantielle ou un manquement substantiel à l'une des conditions de la présente Entente, l'autre partie peut résilier celle-ci en adressant un préavis écrit concernant cette violation ou ce manquement et en lui accordant le droit de corriger la violation. Si la violation n'est pas corrigée ou si la conformité n'est pas rétablie dans les 14 jours suivant la date de ce préavis, la présente Entente peut être résiliée immédiatement à l'issue de ladite période de 14 jours.

a. DROITS À L'ÉCHÉANCE OU À LA RÉSILIATION. À l'échéance ou à la résiliation de la présente Entente pour quelque raison que ce soit :

- i. Le-la Représentant-e percevra des commissions sur toutes les Commandes passées ou communiquées au Fabricant jusqu'à la date d'entrée en vigueur de l'échéance ou de la résiliation, ou pendant toute période supplémentaire autorisée par la présente Entente, comme il est indiqué ci-dessous, indépendamment du moment ou du lieu où ces Commandes sont passées, expédiées ou honorées.

Durée de validité de l'Entente	Période supplémentaire pour le placement ou la communication des commandes après la date d'entrée en vigueur de l'échéance ou de la résiliation
Moins de deux ans	30 jours supplémentaires
De deux à quatre ans	60 jours supplémentaires
De quatre à cinq ans	90 jours supplémentaires
Plus de cinq ans	120 jours supplémentaires

Le-la Représentant-e percevra des commissions pendant toute la durée du programme ou toute la durée de vie du produit du-de la client-e dans le cadre duquel les produits sont achetés par commandes à livraison échelonnée, par commandes sur demande, par commandes mensuelles, annuelles ou pluriannuelles et par accords de suivi visant à acheter les produits ou services du Fabricant qui ont été conçus ou sélectionnés par le-la client-e pendant la durée de la relation d'agence, tant que l'activité se poursuit.

- b. Le Fabricant continue à fournir au-à la Représentant-e des copies des commandes, des factures et d'autres documents relatifs à toutes les activités commerciales de la clientèle du territoire attribué pour lesquelles le-la Représentant-e a perçu ou doit percevoir une commission en vertu de la présente Entente, jusqu'à la date du paiement final de la commission au-à la Représentant-e.
- c. Les deux parties ont le droit de vérifier (et conserveront ce droit après la date d'entrée en vigueur de la résiliation de la présente Entente) tous les documents liés à celle-ci. Cette vérification peut être programmée à une date convenue d'un commun accord, mais au plus tard 30 jours après la demande écrite, afin de permettre à l'autre partie ou à son-sa représentant-e dûment désigné-e de vérifier les documents de l'autre partie, dans la limite des documents relatifs aux produits ou aux services vendus, aux expéditions, aux factures, aux bons de commande de la clientèle, aux communications avec la clientèle, aux paiements de la clientèle, aux devis et aux commissions sur les ventes dans le territoire attribué.
- d. En cas de résiliation de la présente Entente en raison de la liquidation des actifs du Fabricant, sans poursuite de l'activité commerciale de fabrication, les montants dus et exigibles au-à la Représentant-e selon les conditions de l'Entente seront répartis et payés à partir du produit de la clôture.