

CONTRAT D'AGENT MANUFACTURIER

FICHE TECHNIQUE

DESCRIPTION

Le contrat d'agent manufacturier est l'instrument juridique par lequel une entreprise, dénommée le FABRICANT, octroie à une autre personne, dénommée l'AGENT, la représentation, sur une base parfois exclusive, parfois non exclusive de ses produits à l'intérieur d'un territoire déterminé, et rémunère ce dernier par voie de commission pour chacune des ventes réalisées au sein de ce même territoire.

UTILISATION

Nous recommandons l'utilisation de ce contrat, lorsqu'un fabricant ne souhaite pas se doter d'une équipe de représentants à l'interne (voir le document C02.310 sous ce rapport) pour commercialiser ses produits, mais désire toutefois maintenir le contrôle de ses ventes. Il se distingue du contrat de distribution (document numéro K02.200), par le fait que l'AGENT demeure sous son contrôle, puisque celui-ci est incapable de parfaire sa vente sans le concours du FABRICANT, contrairement au distributeur qui bénéficie d'un certain contrôle physique des produits qu'il distribue, en raison du fait qu'il achète et qu'il revend ceux-ci à sa clientèle.

PRÉSENTATION

- | | |
|--|--|
| <input type="checkbox"/> Acte notarié | <input checked="" type="checkbox"/> Contrat sous seing privé |
| <input type="checkbox"/> Formule obligatoire | <input type="checkbox"/> Formule facultative |

VALIDATION

- | | |
|--|---|
| <input type="checkbox"/> Inscription au registre foncier | <input type="checkbox"/> Inscription au registre des droits personnels et réels mobiliers |
| <input type="checkbox"/> Dépôt | <input type="checkbox"/> Enregistrement |
| <input type="checkbox"/> Approbation publique | <input type="checkbox"/> Approbation privée |
| <input checked="" type="checkbox"/> Aucun | |

DOCUMENTATION

- Législation

Lois provinciales :

6, 7 1375 C.c.Q. (bonne foi).
83 C.c.Q. (élection du domicile).
298 et suiv. C.c.Q. (capacité).
1379 C.c.Q. (contrat d'adhésion).

1394 *C.c.Q.* (silence et acceptation).
 1398 et suiv. *C.c.Q.* (consentement).
 1425 à 1429 *C.c.Q.* (interprétation).
 1434 à 1442 *C.c.Q.* (effet du contrat).
 1468 *C.c.Q.* (fait des biens).
 1470, 1693 et 1694 *C.c.Q.* (force majeure).
 1525 *C.c.Q.* (solidarité).
 1545 *C.c.Q.* (obligation alternative).
 1597 et 1604 à 1606 *C.c.Q.* (exécution de l'obligation).
 1622 et 1623 *C.c.Q.* (évaluation anticipée).
 1693 *C.c.Q.* (impossibilité d'exécution).
 2089 *C.c.Q.* (contrat de travail).
 2098 à 2109 *C.c.Q.* (nature du contrat).
 2125 à 2129 *C.c.Q.* (résiliation du contrat).
 2130 et ss *C.c.Q.* (mandat).
 2363 à 2504 *C.c.Q.* (assurances).
 2638 à 2643 *C.c.Q.* (arbitrage).
 2651 et ss *C.c.Q.* (priorité).
 2724 et ss *C.c.Q.* (hypothèque légale).
 2826, 2830 et 2862 à 2864 *C.c.Q.* (preuve).
 3111 et ss *C.c.Q.* (statut des obligations).
 3134, 3138 et 3152 *C.c.Q.* (compétences internationales des autorités).
 6 et suiv. *C.p.c.* (délai).
 68 et suiv. *C.p.c.* (introduction de l'action).
 940 à 947.4 *C.p.c.* (arbitrage).
 2, 4, 26, 62 et 82 *Loi sur la publicité légale des entreprises individuelles des sociétés et des personnes morales*, L.R.Q., c. P-45.

Lois fédérales :

Loi constitutionnelle de 1867.
 263, *Loi canadiennes sur les sociétés par actions*, L.R.C. 1985 c. C-44.
 65.1(1) et (5), *Loi sur la faillite et l'insolvabilité*, L.R.C. (1985), c. B-3.
 2, 3 et 4, *Loi sur l'intérêt*, L.R.C. (1985), c. I-15.
Loi sur les marques de commerce, L.R.C. 1985, c. T-13.
 347, *Code criminel*, L.R.C. (1985), c. C-46.

Autres :

Principes relatifs aux contrats du commerce international (UNIDROIT éd., 1994).

Décisions

Cour Suprême du Canada :

Rivtow Marine Ltd. c. Washington Iron Works, [1973] 6 W.W.R. 692, 40 D.L.R. (3d) 530, [1974] R.C.S. 1189.

Cour d'appel du Québec :

Entreprises Rioux & Nadeau inc. c. Société de récupération, d'exploitation et de développement forestier du Québec (REXFOR) (26 avril 2000), Québec 200-09-000551-934, R.E.J.B. 00-17936. (C.A.).

Bouchard c. Ford du Canada Ltée, J.E. 98-586 (C.A.).

Richman c. Adidas Schuhfabriker, J.E. 97-480 (C.A.).

Cour supérieure du Québec :

Jobin c. Bertrand Croft inc. (5 mars 2001), Chicoutimi 150-05-000880-973, R.E.J.B. 01-23433 (C.S.).

Sobeys Québec c. Placements G.M.R. Maltais inc. (12 mai 2000), Alma 160-05-000038-944, R.E.J.B. 00-20135 (C.S.).

Société de Transport de la Rive-Sud de Montréal c. 158880 Canada Inc., J.E. 00-811; R.E.J.B. 00-18177 (C.S.).

Dockstader c. Marquez Transtech ltée. (8 juillet 1999), Montréal 500-17-001487-977, R.E.J.B. 99-13551. (C.S.).

Proulx c. Groupe Équipements de sport Tornade inc., J.E. 99-1785; R.E.J.B. 99-13868 (C.S.).

Allendale Mutual Insurance Co. c. Hydro-Québec, J.E. 98-1098 (C.S.).

Brisebois c. Chaussures Pierre Marchildon Inc, J.E. 98-482 (C.S.).

Commerce & Industry Insurance Co. c. Petro Canada Entreprises Inc., J.E. 98-28 (C.S.).

Novapharm Ltd. c. Rochon, J.E. 98-2158 (C.S.).

Wellington cie d'assurances c. Trois-Rivières Ouest (ville de), J.E. 98-1565 (C.S.).

B.V.I. Marketing c. Groupe Procycle inc. (20 juin 1997), Montréal 500-05-006367-948, R.E.J.B. 97-01572 (C.S.).

Industries Okaply ltée c. Domtar inc. (19 décembre 1997), Montréal 500-05-009738-939, R.E.J.B. 97-04230 (C.S.).

Lebel c. Ontario Beauty Supply Company Ltd., [1950] Qué. C.S. 451.

Cour du Québec:

Entreprises Daniel Croteau c. Duchesne (7 décembre 2000), Québec 200-22-009592-999, R.E.J.B. 00-22695 (C.Q.).

Bouchard c. Ford du Canada Ltée, J.E. 98-586 (C.Q.).

Létourneau c. Imperial Tobacco Ltée, J.E. 98-1096 (C.Q.).

9026-9481 Québec Inc. c. Quincaillerie St-Ferdinand Inc., J.E. 98-1977 (C.Q.).

Solaris (1991) Inc. c. Champoux, J.E. 98-1769 (C.Q.).

Autres :

683481 Ontario Ltd. c. Beattie, (1990) Can. Abr. (2nd) R21A REIS.4605.

Dollar c. Pleasure-Way Industries Ltd., [1995] C.C.L. 4742.

Snook c. Harding Carpets Inc., [1995] C.C.L. 4415.
Fines c. Vanderveen (1994), 55 C.P.R. (3d) 61 (Ont. Gen. Div.).
Sumner Co. (1984) (Trustees of) c. Quincaillerie McGraw, (1992) Can. Abr. (2nd) R8B Supp.43.
Kirsch Construction Ltd. c. Minister of National Revenue, [1988] 2 C.T.C. 338.
Jordan & Ste-Michelle Cellars Ltd. c. Gillespies & Co. (1985), 6 C.P.R. (3d) 377 (Fed. T.D.).
Rodale Press Inc. c. Webster Industries Ltd., (1983) Can. Abr. (2nd) R1 REISS.497.
309925 Ontario Ltd. c. Tyrrell (1981), 127 D.L.R. (3d) 99 (Ont. H.C.).
Storey c. Price, (1981) Can. Abr. (2nd) R32.5760.
Re Kay's Furniture Mart Ltd. (1968), 11 C.B.R. (N.S.) 279 (Man. Q.B.).
R. c. Weir Manufacturing Co., [1941] 3 W.W.R. 801 (B.C. Co. Ct.).
Canada Starch Co. c. St-Lawrence Starch Co., (1936) Can. Abr. (2nd) R6A.2484.
Shiesel c. Kirsch, (1931) Can. Abr. (2nd) R8.2102.
Bank of Montreal c. Tudhope, Anderson & Co. (1911), 17 W.L.R. 83 (Man. Q.B.).

- Doctrine
- AMYOT, B. «Les clauses restrictives d'un contrat d'agent» (1996) 64 *Assurances* 283.
 BAUDOUIN, Jean-Louis, *Les Obligations*, Cowansville, Yvon Blais, 1993, à la p. 805.
 BELL, Robert et K. O'TOOLE, «Legal protection for commercial agents», (United Kingdom), Jan. 14, 1994, *Solicitors Journal*, vol. 138, no. 1, p. 10.
 BORTOLOTTI, F. «Vers une nouvelle lex mercatoria de l'agence commerciale internationale? Le modèle de contrat d'agence de la CCI», (1995) *Revue de Droit des Affaires Internationales* 685.
 BROUWN, I. «The gratuitous agent's liability» (Great Britain), (1989) 2 *Lloyds Maritime and Commercial Law Quarterly* 148.
 COPPEL, J. et C. Morrison, «Compensating commercial agents: guidance at last», (1996) 140:27 *Solicitors Journal* 692.
 CORNISH, D.E., *Licensing Intellectual Property*, Scarborough, Carswell, 1995.
 CRÉPEAU, P.-A., *Les Principes d'Unidroit et le Code civil du Québec : valeurs partagées?*, Scarborough, Carswell, 1998.
 DAVIES, C. et S. Singleton, «Impact of new commercial agents rules on computer products», (1994) 10:2 *Computer Law & Practice* 59.
 DAVIS, G.V., «The demise of commercial agents», (1994) 144:6640 *New Law Journal* 388.
 GEINSTFELD, M. «Manufacturer moral hazard and the tort-contract issue in product liabilities», (1995) 15 *International Review of Law & Economics* 24.
 GIVERGA, M., «The legal pitfalls of negotiating with foreign agents», (1986) 5:1 *Preventive Law Reporter* 3.

- GREENWALD, A.G., «Business law for manufacturers and agents' sub-agents; how to increase business, limit liability and reduce mistakes», (1989) 19:5 *Agency Sales Magazine* 52.
- GROFFIER, E., «L'intermédiaire du commerce international au Canada», (1985) 19 :2 *Revue Juridique Themis* 127.
- HAHN, E.J., «Hire education: selecting agents in foreign transactions», (1996) 109:30 *The Los Angeles Daily Journal* 7.
- HANSEN, D.E.S., «Developments in commercial agency law in Canada », (1993) 15 *Comparative Law Yearbook of International Business* 231.
- HERD, R.A.J., «The Commercial Agents: (Council Directive), Regulations 1993», (1994) 36 *Scots Law Times* 357.
- KULLGREN, R.D., L. Lafili et J.D. Nickel, «Commercial agency law in Europe: representing the Michigan principal», (1990)69:7 *Michigan Bar Journal* 654.
- MALTER, A.S., «Sales representatives and other agents - an American view», (1980) 8:2 *International Business Lawyer* 45.
- OLIVEROS, C.L., «International distribution contracts checklists», (1995) 11:2 *Corporate Counsel's Quarterly* 62.
- PINSONNEAULT, M. et S. Moscovitz, *Robic-Léger Trade-Marks Act*, Toronto, Carswell, 1994.
- POPOVICI, A., *La couleur du mandat*, Montréal, Editions Thémis, 1995, à la p.634.
- POSTEL, T. , «Sales representative: oral contract, damages», (1996) 142:163 *Chicago Daily Law Bulletin* 1.
- QUÉBEC, Ministère de la Justice, «Commentaires détaillés sur les dispositions du projet, Livre V: Des obligations » dans *Projet de loi 125 : Code civil du Québec*, à la p.11 (août 1991).
- RAYSMAN, R. et P. Brown, «Agreement for software sales representatives», (1987) 197 *New York Law Journal* 1.
- ROBERTS, J., «Agents and compensation», (1995) 145:6689 *New Law Journal* 453.
- ROLLAND, L., «Les figures contemporaines du contrat et le Code civil du Québec », (1999) 44:4 *Revue de Droit de McGill* 903.
- SAMSON, C., «Le contrat de concession commerciale», (1980) 21 C. de D. 787.
- SCHMIDT, J.M., «The commercial agents regulations - some unfinished business» (1996) 2 *Scots Law Times* 13.
- SCHRIRE, J., «Commercial agents - a fundamental change», (1994)15:7 *Business Law Review* 171.
- SKOLA, T.J. et R.J. Perey, «The termination of representation agreements: the application of foreign law and the concept of *abuso de derecho*», (1981) 11:1 *California Western Law Journal* 32.
- TAN, Y.L., «Agent's Liability for knowing receipt», (1991) 3 *Llyods Maritime and Commercial Law Quarterly*.
- VIRASSAMY, G., *Droit des Obligations*, J.C.P., éd. G., 1993.1.3709.
- WALLER, R., «Selecting distributors and agents in the Arab world»,(1985) 8:11 *Middle East Executive Reports* 8.

WALDRON, Mary-Ann., *The Law of Interest in Canada*, Toronto, Carswell, 1992.

ZINK, W.J., «Time to review agency agreements», (1988) 19:2 *The Tax Adviser* 120.

© edilex inc.
www.edilex.com

TABLE DES MATIÈRES

| | PAGE |
|---|-----------|
| PRÉAMBULE | 12 |
| 0.00 INTERPRÉTATION | 13 |
| 0.01 Terminologie..... | 13 |
| 0.01.01 Client..... | 13 |
| 0.01.02 Commande..... | 14 |
| 0.01.03 Contrat..... | 14 |
| 0.01.04 Produit(s)..... | 14 |
| 0.01.05 Propriété Industrielle..... | 14 |
| 0.01.06 Propriété Intellectuelle..... | 15 |
| 0.01.07 Représentants Légaux..... | 16 |
| 0.01.08 Stipulations Essentielles..... | 16 |
| 0.01.09 Taux Préférentiel..... | 17 |
| 0.01.10 Territoire..... | 17 |
| 0.01.11 Valeur Nette..... | 18 |
| 0.02 Préséance..... | 18 |
| 0.03 Juridiction..... | 19 |
| 0.03.01 Assujettissement..... | 19 |
| 0.03.02 Présomption..... | 20 |
| 0.03.03 Adaptation..... | 21 |
| 0.03.04 Continuation ou annulation..... | 21 |
| 0.04 Généralités..... | 21 |
| 0.04.01 Délais..... | 21 |
| 0.04.02 Cumul..... | 22 |
| 0.04.03 Devises..... | 22 |
| 0.04.04 Genre et nombre..... | 22 |
| 0.04.05 Titres..... | 23 |
| 1.00 OCTROI | 23 |
| 2.00 CONTREPARTIE | 24 |
| 2.01 Commission..... | 25 |
| 2.02 Révision..... | 26 |
| 2.03 Conflits..... | 26 |
| 3.00 MODALITÉS DE PAIEMENT | 26 |
| 3.01 Exigibilité..... | 26 |
| 3.02 Lieu du paiement..... | 27 |

| | | |
|-------------|--|-----------|
| 3.03 | Taxes..... | 27 |
| 3.04 | Litige..... | 28 |
| 3.05 | Arrérages | 28 |
| 4.00 | ATTESTATIONS DU FABRICANT | 28 |
| 4.01 | Qualité | 29 |
| 4.02 | Propriété Intellectuelle | 29 |
| 4.03 | Respect de la législation..... | 30 |
| 4.04 | Production et livraison..... | 30 |
| 4.05 | Statut..... | 30 |
| 4.06 | Conformité | 31 |
| 4.07 | Capacité..... | 31 |
| 4.08 | Procédures judiciaires..... | 31 |
| 4.09 | Droits concédés..... | 31 |
| 4.10 | Divulgateion..... | 32 |
| 5.00 | ATTESTATIONS DE L'AGENT | 32 |
| 5.01 | Ressources..... | 33 |
| 5.02 | Langue | 33 |
| 5.03 | Contacts..... | 33 |
| 5.04 | Concurrence | 34 |
| 5.05 | Divulgateion..... | 34 |
| 5.05.01 | Situation fiscale | 34 |
| 5.05.02 | Statut..... | 34 |
| 5.05.03 | Conformité..... | 35 |
| 5.06 | Capacité..... | 35 |
| 5.07 | Procédures judiciaires..... | 36 |
| 5.08 | Solvabilité | 36 |
| 6.00 | OBLIGATIONS DU FABRICANT | 36 |
| 6.01 | Exclusivité..... | 37 |
| 6.02 | Production et approvisionnement | 37 |
| 6.02.01 | Quantité..... | 37 |
| 6.02.02 | Qualité..... | 38 |
| 6.02.03 | Respect de la législation..... | 38 |
| 6.02.04 | Responsabilité..... | 38 |
| 6.02.05 | Propriété Intellectuelle | 39 |
| 6.03 | Transport et livraison..... | 40 |
| 6.04 | Vente..... | 40 |
| 6.04.01 | Approbation | 40 |
| 6.04.02 | Réponse..... | 41 |
| 6.04.03 | Proposition commerciale..... | 41 |
| 6.05 | Matériel promotionnel..... | 41 |
| 6.06 | Support technique..... | 42 |

| | | |
|-------------|---|-----------|
| 6.07 | Liste et politique de prix..... | 42 |
| 6.08 | Communication avec l'AGENT..... | 43 |
| 6.08.01 | Clients..... | 43 |
| a) | Correspondance avec les Clients potentiels..... | 43 |
| b) | Communication avec les clients..... | 43 |
| 6.08.02 | Produits concurrents..... | 43 |
| 6.08.03 | Nouveaux produits..... | 44 |
| 6.08.04 | Plainte..... | 44 |
| 6.09 | Gestion du compte..... | 44 |
| 6.10 | Reddition de compte..... | 44 |
| 6.11 | Confidentialité..... | 45 |
| 6.12 | Non-sollicitation..... | 46 |
| 7.00 | OBLIGATIONS DE L'AGENT..... | 46 |
| 7.01 | Commercialisation..... | 47 |
| 7.01.01 | Meilleur effort..... | 47 |
| 7.01.02 | Objectifs..... | 47 |
| 7.01.03 | Conduite..... | 48 |
| 7.02 | Manuel de représentation..... | 48 |
| 7.03 | Matériel promotionnel..... | 49 |
| 7.04 | Reddition de compte..... | 49 |
| 7.05 | Communication..... | 49 |
| 7.05.01 | Veille concurrentielle..... | 50 |
| 7.05.02 | Veille juridique..... | 50 |
| 7.05.03 | Plainte..... | 50 |
| 7.06 | Respect du Territoire..... | 50 |
| 7.07 | Négociations..... | 51 |
| 7.08 | Aucun contrat..... | 51 |
| 7.09 | Sous-contractant..... | 51 |
| 7.10 | Responsabilité..... | 52 |
| 7.11 | Frais de représentation..... | 52 |
| 7.12 | Assurance..... | 52 |
| 7.13 | Confidentialité..... | 52 |
| 7.14 | Non-sollicitation..... | 54 |
| 7.15 | Non-concurrence..... | 54 |
| 8.00 | DISPOSITIONS PARTICULIÈRES..... | 55 |
| 8.01 | Salons, foires et expositions..... | 55 |
| 8.02 | Relation entre les parties..... | 55 |
| 8.03 | Incessibilité..... | 55 |
| 8.04 | Force majeure..... | 56 |
| 8.05 | Déclaration..... | 56 |
| 9.00 | DISPOSITIONS GÉNÉRALES..... | 57 |

| | | |
|--------------|---|-----------|
| 9.01 | Annexes..... | 57 |
| 9.02 | Résolution des différends..... | 57 |
| 9.02.01 | Médiation | 57 |
| 9.02.02 | Arbitrage | 58 |
| 9.02.03 | Arbitrage international | 58 |
| 9.03 | Avis..... | 61 |
| 9.04 | Élection..... | 61 |
| 9.05 | Modification..... | 62 |
| 9.06 | Non-renonciation | 62 |
| 10.00 | FIN DU CONTRAT | 63 |
| 10.01 | Sans avis..... | 63 |
| 10.02 | Avec préavis..... | 64 |
| 10.03 | Conséquences de la résiliation..... | 65 |
| 10.03.01 | Commandes en suspend..... | 65 |
| 10.03.02 | Remise..... | 65 |
| 10.03.03 | Indemnisation | 65 |
| 10.04 | Survie | 66 |
| 11.00 | ENTRÉE EN VIGUEUR..... | 66 |
| 12.00 | DURÉE..... | 66 |
| 12.01 | Terme initial..... | 67 |
| 12.02 | Renouvellement | 67 |
| 12.03 | Non-renouvellement..... | 68 |
| 12.04 | Renouvellements subséquents | 68 |
| 12.05 | Continuation des relations commerciales | 68 |
| 13.00 | PORTÉE | 69 |

LISTE DES ANNEXES

| | PAGE |
|---|------|
| ANNEXE A - EXTRAIT D'UNE RÉOLUTION DU FABRICANT | 70 |
| ANNEXE B - EXTRAIT DE RÉOLUTION DE L'AGENT | 71 |
| ANNEXE 0.01.04- LISTE DES PRODUITS | 72 |
| ANNEXE 2.01 - ÉCHELLE DES COMMISSIONS..... | 73 |
| ANNEXE 6.07 – LISTE ET POLITIQUE DE PRIX..... | 74 |

○○○○○

CONTRAT D'AGENT MANUFACTURIER intervenu à, district judiciaire de, province de Québec, Canada.

Ce contrat constitue un acte sous seing privé, au sens de l'article 2826 C.c.Q., en ce qu'il constate, sans autre formalité, un acte juridique assorti de la signature des parties.

ENTRE: personne morale dûment constituée sous l'autorité de la *Loi sur les* ayant son siège social au en la ville de district judiciaire de, province de Québec, représentée par son, dûment autorisé à agir selon les termes d'une résolution adoptée par le conseil d'administration, dont un extrait est joint à l'annexe A des présentes;

CI-APRÈS DÉNOMMÉE LE «FABRICANT»;

La désignation individuelle est une abréviation ou le nom complet d'une personne, dont l'emploi sert à identifier celle-ci, de façon spécifique, dans le contrat.

ET:, personne morale dûment constituée sous l'autorité de la *Loi sur les* ayant son siège social au en la ville de district judiciaire de, province de Québec, représentée par son dûment autorisé à agir selon les termes d'une résolution adoptée par le conseil d'administration, dont un extrait est joint à l'annexe B des présentes;

CI-APRÈS DÉNOMMÉE L' «AGENT».

PRÉAMBULE

Le Code civil du Québec édicte, à son article 1425, que c'est l'intention commune des parties qu'il faut rechercher lors de l'interprétation du contrat, plutôt que le sens littéral des termes. De plus, l'article 1426 C.c.Q. prévoit qu'il faut interpréter un contrat en tenant compte des circonstances dans lesquelles il a été conclu. Lorsque celles-ci méritent une certaine considération, nous croyons qu'il est prudent de divulguer pareilles circonstances dans le préambule, en guise d'aide-mémoire.

LES PARTIES DÉCLARENT CE QUI SUIT:

| | |
|-----------|-------|
| FABRICANT | AGENT |
| | |

- A) le FABRICANT fabrique (*description du produit*) et il désire assurer une plus grande diffusion de ce produit;
- B) le FABRICANT désire confier la promotion de son produit à des agents oeuvrant dans différents territoires;
- C) L'AGENT est un intermédiaire indépendant qui travaille activement à la promotion de produits de (*description du type de produit*) et il désire travailler à la promotion des produits du FABRICANT;
- D) Il est de l'intention des parties de créer, entre elles, une relation de travail complémentaire et elles désirent, à cet effet, établir un climat de collaboration continue et de consultation constante en vue de permettre l'élaboration de politiques de production, de marketing et de distribution des produits du FABRICANT aptes à en assurer la pénétration maximale sur le marché visé;
- E) Il est dans l'intérêt des parties aux présentes de consigner les modalités de leur entente dans un écrit sous seing privé;
- F) Les parties désirent que cet écrit s'interprète comme un contrat de gré à gré.

LES PARTIES CONVIENNENT CE QUI SUIT:

0.00

INTERPRÉTATION

La partie du contrat qui s'intitule «Interprétation» renferme, sous la rubrique «Terminologie», des dispositions qui permettent de simplifier la rédaction et la lecture de celui-ci. De plus, elle rassemble un ensemble de dispositions qui, regroupées sous différentes rubriques, offrent chacun des éléments interprétatifs nécessaires ou utiles à la compréhension ou au fonctionnement du contrat.

0.01 Terminologie

Les mots et expressions qui suivent, lorsqu'ils apparaissent précédés d'une lettre majuscule dans le contrat ou dans toute documentation subordonnée à celui-ci, s'interprètent, à moins d'une dérogation implicite ou explicite dans le texte, en fonction des définitions qui leur sont attribuées ci-après:

0.01.01 Client

désigne tout client faisant l'achat du produit par le biais des services de l'AGENT.

| | |
|-----------|-------|
| FABRICANT | AGENT |
| | |

Ce terme apparaît dans le contrat aux clauses 0.01.02, 0.01.05, 0.01.11, 03.01, 4.04, 6.01, 6.04.02, 6.04.03, 6.06, a), b), 6.08.04, 7.01.02, 7.01.03, 7.04, 7.05.03, 7.06, 7.07, 7.10, 10.03.01 et 10.03.03.

0.01.02 Commande

désigne, selon le cas, le bon de commande émis par un Client ou la formule remplie par l'AGENT et expédiée au FABRICANT, sur laquelle est décrite de façon exhaustive la commande d'un Client; elle comprend entre autres tout dessin, annexe descriptive et toute spécification permettant de définir de façon précise les produits et services requis par un Client.

Ce terme apparaît dans le contrat aux clauses 0.01.11, 2.01, 4.04, 6.03, 6.04.01, 6.04.02, 6.04.03, 6.07, 7.10 et 10.03.

0.01.03 Contrat

désigne le présent contrat incluant le préambule et ses annexes, toute documentation subordonnée à celui-ci, ainsi que toutes les modifications qui peuvent lui être apportées à l'occasion par les parties; les expressions «des présentes», «aux présentes», «en vertu des présentes» et «par les présentes» et toute autre expression semblable, lorsqu'elles sont utilisées dans le contrat font généralement référence à l'ensemble du contrat plutôt qu'à une partie de celui-ci à moins d'indication contraire dans le texte.

0.01.04 Produit(s)

désigne la liste de produits apparaissant à l'annexe 0.01.04 des présentes.

La présente définition a pour but de décrire le ou les produits dont l'agent se voit confier la promotion. On circonscrit ainsi la portée du contrat à ce ou ces seul(s) produit(s).

Ce terme apparaît dans le contrat aux sections 0.01.05, 0.01.06, 1.00, 2.02, 4.01, 4.02, 4.03, 4.09, 5.01, 5.03, 5.04, 6.01, 6.02.01, 6.02.02, 6.02.03, 6.02.04, 6.02.05, 6.03, 6.04.01, 6.04.03, 6.05, 6.06, 6.08.02, 6.08.03, 6.08.04, 6.09, 7.01.01, 7.01.03, 7.03, 7.05.02, 7.05.03, 7.06, 0, 7.15 et 10.03.02.

0.01.05 Propriété Industrielle

comprend l'expertise du FABRICANT, toute information de nature confidentielle que le FABRICANT ne dévoile pas ordinairement à ses concurrents, toute connaissance acquise par le FABRICANT dans le cadre de la conception du Produit, ainsi que tout produit non encore breveté, tous les renseignements techniques, procédures, procédés, formules, plans et devis, usages techniques, renseignements, diagrammes, dessins, spécifications, listes de

| | |
|-----------|-------|
| FABRICANT | AGENT |
| | |

matériaux, guides de production et informations commerciales (liste de clients, de fournisseurs ou de prix, soumissions, offres, documents promotionnels, etc.) développées ou utilisées par le FABRICANT se rapportant à la conception, la commercialisation, la réalisation et l'amélioration du produit.

L'actif intangible d'une personne ou d'une entreprise qui développe un produit se divise généralement en deux blocs distincts, soit la propriété industrielle et, d'autre part, la propriété intellectuelle. Ces deux blocs se distinguent essentiellement par le régime de publicité et de protection qui est disponible au fabricant pour protéger de tels actifs.

Dans le cas de la propriété industrielle, il n'existe pas de régime légal de protection, car ce genre d'actifs se prête mal à une forme quelconque de publicité, ce qui constitue l'élément essentiel du régime de publicité et de protection qui a été mis en place pour la propriété intellectuelle. Ainsi, l'expertise d'une personne ne peut faire l'objet d'une inscription, il en va de même de ses secrets industriels. Ces éléments ne peuvent être protégés que par voie contractuelle. En revanche, on peut publier une invention, une marque de commerce, un droit d'auteur et bénéficiaire, de ce fait, du régime légal destiné à protéger de tels actifs. Il est très important de ne pas confondre ces deux blocs, d'où la nécessité de les définir clairement, afin de pouvoir faire, lorsque requis, les nuances appropriées dans le contrat.

Cette expression apparaît dans le contrat à la clause 7.13.

0.01.06 Propriété Intellectuelle

désigne, selon le cas, tous les droits de propriété intellectuelle se rapportant au Produit que le FABRICANT peut revendiquer, à titre de propriétaire, de détenteur, d'auteur, de licencié ou autre qualité d'utilisateur pendant la durée du contrat, sur les biens incorporels suivants, à savoir:

- a) les sigles, les dessins, les emblèmes, les symboles, les pictogrammes, les slogans, les enseignes, les plaques, les formulaires, les logiciels ou toute autre oeuvre dont la protection est régie par la *Loi sur le droit d'auteur* et qu'il utilise dans le cadre de ses activités;
- b) les marques de commerce, telle que cette expression est définie dans la *Loi sur les marques de commerce*, enregistrées ou non, qu'il emploie en relation avec les produits et services qu'il commercialise;
- c) les dessins industriels qui servent à la fabrication de ses produits qui peuvent bénéficier de la protection de la *Loi sur les dessins industriels*;
- d) les inventions, les procédés, les méthodes et les techniques, brevetés ou non, en conformité avec la *Loi sur les brevets*.

| | |
|-----------|-------|
| FABRICANT | AGENT |
| | |

Tel qu'indiqué sous la note concernant la propriété industrielle, la propriété intellectuelle jouit d'assises législatives élaborées. En effet, le législateur fédéral, qui a juridiction exclusive en la matière en vertu de la Loi constitutionnelle de 1867, a adopté à cet égard, un ensemble de lois distinctes traitant chacune d'un élément spécifique de la propriété intellectuelle, à savoir: le droit d'auteur, les marques de commerce, les dessins industriels et les brevets.

L'emploi de l'expression «propriété intellectuelle», dans le contrat, sert essentiellement à désigner cet ensemble d'actifs intangibles, par opposition à l'autre ensemble d'actifs intangibles résiduel que constitue la «propriété industrielle» et à différencier, lorsque requis, cet ensemble des éléments d'actifs qui le composent.

Cette expression apparaît dans le contrat aux clauses 4.02 et 6.02.05.

0.01.07 Représentants Légaux

désigne, pour chaque partie au contrat, eu égard à son état et à son organisation, soit ses liquidateurs de succession, héritiers, légataires ou ayants droit, soit ses mandataires ou ses préposés.

La définition de cette expression a pour but d'éviter de longues répétitions à travers le contrat.

Cette expression apparaît dans le contrat à la clause 13.00.

0.01.08 Stipulations Essentielles

désigne, de l'avis des parties, les clauses suivantes: (énumérer les clauses pertinentes).

L'article 1379 C.c.Q. prévoit qu'un contrat d'adhésion comporte des stipulations essentielles imposées par l'une des parties. Cet article est cependant muet sur la notion de stipulations essentielles. On peut dès lors s'interroger à savoir si l'on doit utiliser un critère objectif ou un critère subjectif pour déterminer ce que sont les stipulations essentielles d'un contrat.

Lorsque la thèse du critère subjectif est retenue, cette expression doit s'interpréter en fonction du point de vue des parties au contrat. Afin de guider le tribunal sur le point de vue des parties à cet égard, nous proposons la définition de cette expression pour chacun des contrats qui risquent de tomber dans la catégorie des contrats d'adhésion.

Il est à noter cependant que les commentaires du ministre de la justice sur la réforme du Code civil (op. cit. fiche technique) portant sur cet article du Code civil du Québec, nous indiquent que l'on doit utiliser un critère objectif. Il faut voir si cette approche sera choisie

| | |
|-----------|-------|
| FABRICANT | AGENT |
| | |