

LE CONTRAT DE DISTRIBUTION INTERNATIONALE : MODÈLE ET CLAUSES

Le contrat de distribution internationale constitue, avec l'agence commerciale, le moyen le plus utilisé pour organiser la distribution de marchandises dans un pays étranger.

Du moment qu'elle est engagée dans le commerce international, chaque société se doit de disposer d'un réseau de distribution à l'étranger, aussi la plupart des exportateurs, à quelque échelle que se soit, rencontrent-ils la nécessité d'élaborer les [Contrats Internationaux de Distribution](#) en plusieurs langues.

En général, ce type de contrat repose sur une exclusivité de représentation confiée au distributeur, en échange de laquelle il vous accorde certaines garanties en termes de chiffre d'affaires, de service après-vente, de publicité, etc. Le distributeur exclusif est parfois nommé « concessionnaire », et le contrat qui le lie à vous s'appelle alors « contrat de concession commerciale ».

L'ABSENCE DE STATUT DU DISTRIBUTEUR EXCLUSIF

Bien que les contrats de distribution soient une forme très fréquente de réseau de vente, il n'existe pas de convention internationale en la matière. Dans la plupart des pays, ces contrats ne sont pas non plus soumis à une législation spécifique définissant les droits et obligations des parties. Les seules prescriptions réglementaires dont ils relèvent en général concernent le droit de la concurrence : validité de l'exclusivité territoriale, validité des clauses imposant des prix de revente, etc.

Toutefois, certains pays ont édicté des règles particulières pour cette activité. Elles concernent par exemple :

- l'obligation d'enregistrement et la priorité accordée aux nationaux (Arabie Saoudite, Jordanie) ;
- un statut particulier du concessionnaire (Belgique) ;
- la protection de tous les intermédiaires commerciaux (Liban, Guatemala) ;
- la reconnaissance dans certaines circonstances par la jurisprudence, par extension du statut des agents commerciaux, d'un droit à indemnité de clientèle (Canada, Allemagne, France, Norvège) ;
- l'imposition du droit local comme droit du contrat (nombreux pays sous-développés).

L'INCIDENCE DU DROIT COMMUNAUTAIRE DE LA CONCURRENCE

Les contrats de distribution, du fait de leurs dispositions accordant une exclusivité territoriale, tombent sous le coup de la législation européenne sur la concurrence (art. 101 et 102 du Traité ex art. 81 et 82), à l'exception de ceux jugés « d'importance mineure » : les accords

représentant moins de 10 % du marché en cause, et n'ayant pas d'effet sensible sur le commerce entre les États membres.

Ces accords d'exclusivité sont en principe interdits. Mais la Commission dispose en la matière d'un pouvoir d'exemption (art. 101.3 ex art. 81.3). Elle l'a utilisé pour accorder des exemptions individuelles à des entreprises définies, mais aussi pour organiser des exemptions « par catégorie » applicables à tous les contrats respectant certaines règles. C'est l'objet du règlement 330/2010 du 20 avril 2010 « concernant l'application de l'art. 101, paragraphe 3 à des catégories d'accords verticaux ». C'est ce texte qui s'applique depuis le 1^{er} juin 2010 aux contrats de distribution exclusive, mais aussi aux contrats de franchise, par exemple.

Pour bénéficier de l'exemption et être donc autorisé à constituer un système de distribution exclusif, votre contrat doit respecter un certain nombre d'exigences définies par le règlement.

LA RÉDACTION DU CONTRAT : CLAUSES PRINCIPALES

Plusieurs modèles ont été élaborés par divers organismes pour faciliter la négociation et la conclusion des contrats. On trouvera ci-dessous des conseils pour la rédaction des clauses principales dans un modèle de contrat conçu pour les situations où il n'existe pas de statut spécifique pour les distributeurs exclusifs dans le pays d'implantation. Il prévoit parfois des clauses différentes selon que le contrat est conclu avec un distributeur dans l'Union européenne ou au-delà. Les intertitres et commentaires sont des auteurs.

OBJET DU CONTRAT

Art 1. Territoire et produits concédés

Préciser, dans des annexes si nécessaire, la définition précise du territoire (zone géographique et éventuellement types de clientèle et liste des produits concédés). Déterminer les conditions de révision de cette liste lors des modifications de la gamme du fabricant.

OBLIGATIONS DU CONCESSIONNAIRE

Art. 2. Bonne foi et équité

Formule générale

Art. 3. Obligations du concessionnaire

Mentionner qu'il est chargé de la vente des produits en son propre nom et pour son propre compte. Fixer un droit éventuel à commissions sur des ventes directes.

Art. 4. Obligation de non-concurrence	Préciser l'interdiction de vente de produits concurrents, et la nécessité d'information préalable du concédant pour les autres produits.
Art. 5. Organisation des ventes	Définir les obligations concernant le personnel de vente, l'organisation du service après-vente, etc.
Art. 6. Publicité, foires	Mentionner la nécessité d'accord préalable sur les budgets, et la répartition des frais. Préciser l'engagement du distributeur de veiller à la conformité des messages publicitaires avec l'image des produits.
Art. 7. Conditions d'approvisionnement, prix	Rappeler l'engagement de livraison de la part du concédant, les conditions générales de vente et les prix pratiqués (par référence à un tarif en général).
Art. 8. Objectifs de vente CA minimum	Indiquer les modalités d'une éventuelle fixation d'objectifs, et la sanction du non-respect si un CA minimum a été convenu.
Art. 9. Sous-concessionnaires	Préciser la nécessité d'information du concédant préalablement à leur recrutement. L'interdiction de tout recrutement est illégale dans l'Union européenne (liberté d'organisation du concessionnaire).
Art. 10. Information du concédant	Sur le marché local, la réglementation, la concurrence, etc.
Art. 11. Prix de revente	Rappeler la liberté de fixation des prix pour le concessionnaire, mais son obligation de respecter l'image des produits. Hors UE, on peut parfois imposer une marge, ou même des prix.
Art. 12. Ventes hors du territoire	Pour un concessionnaire dans l'UE, préciser que celui-ci ne doit pas faire de publicité ni entretenir d'implantation hors de son territoire. On ne peut en revanche lui interdire d'y vendre. Hors UE, on peut parfois mettre en place un partage des marchés plus rigide.
Art. 13. Propriété industrielle	Fixer les limites du droit pour le distributeur d'utiliser les marques et signes distinctifs du concédant. Préciser l'absence de cession.
Art. 14. Stocks	Rappeler l'obligation pour le concessionnaire de maintenir un stock suffisant de produits (et de pièces détachées éventuellement), ainsi que ses obligations en matière d'après-vente.

OBLIGATIONS DU CONCÉDANT

Art. 15. Exclusivité de distribution	Mentionner l'engagement du concédant de garantir l'exclusivité accordée au distributeur.
Art. 16. Vente directe	Préciser le droit du fabricant à traiter en direct avec certains clients (joindre une liste), en échange d'une commission versée au concessionnaire sur ces ventes.
Art. 17. Obligation d'informer le concessionnaire	Préciser les engagements en matière de documentation, d'information sur les produits, les délais de livraison, les prospects, etc.

FIN DU CONTRAT

Art. 18. Terme du contrat	Mentionner si le contrat est à durée déterminée ou indéterminée, fixer le préavis dans le second cas.
Art. 19 Résiliation anticipée	Préciser les conditions justifiant une rupture sans préavis et la forme de celle-ci. Lister les cas de non-respect pouvant être considérés comme une « violation substantielle » des engagements.
Art. 20. Indemnités de rupture	Déterminer le droit éventuel à une indemnité de clientèle en cas de résiliation (autre que celle de l'art. 19). Attention : cette indemnité peut être imposée par la loi dans certains pays.
Art. 21. Restitution des échantillons et de la documentation	Prévoir le retour des documents non utilisés par le concessionnaire, ainsi que le rachat éventuel par le concédant des produits en stock.

LOI APPLICABLE

Art. 22. Arbitrage Loi applicable	Un renvoi à l'arbitrage est conseillé. Opter pour les « principes généraux du droit », plutôt que pour un droit national.
Art. 23. Application automatique	Dans le modèle proposé par ICC, cet article définit quelle solution s'applique automatiquement si les parties, lorsqu'elles y étaient invitées par le texte, n'ont pas opté pour une des deux solutions proposées.
Art. 24. Conventions antérieures Modifications Nullité Cession	Préciser l'annulation des accords antérieurs, les conditions de modification éventuelle du contrat, etc.

Prévoir que l'annulation d'une clause par les tribunaux ou arbitres n'entraîne pas l'annulation du contrat.

Interdire la cession de l'exclusivité sans accord du concédant.

Art. 25. Texte authentique

Indiquer la langue faisant foi, en cas de traduction.



Pour obtenir modèles du Contrat de Distribution Internationale en plusieurs langues cliquez ici :

[Contrat de Distribution Internationale \(Français\)](#)

[Contrat de Distribution Internationale \(Anglais\)](#)

[Contrat de Distribution Internationale \(Espagnol\)](#)

[Contrat de Distribution Internationale \(Allemand\)](#)

[Contrat de Distribution pour la Chine \(Anglais-Chinois\)](#)

[Contrat de Distribution pour l'Inde \(Anglais\)](#)

MODÈLES DE CONTRATS INTERNATIONAUX

CONTRATS INTERNATIONAUX EN FRANÇAIS



- Contrat de Vente Internationale
- Contrat de Distribution Internationale
- Contrat d'Agent Commercial International
- Contrat de Représentation Commerciale Internationale
- Contrat de Commission sur Vente Internationale
- Contrat de Joint Venture Internationale
- Contrat de Franchise Internationale
- Contrat International de Services
- Contrat International d'Approvisionnement
- Contrat International de Fabrication
- Contrat d'Intermédiation Commercial Internationale
- Contrat International de Confidentialité
- Contrat d'Expatriation
- Protocole d'Accord pour Distribution Internationale
- Protocole d'Accord pour Joint Venture Internationale
- **Pack Tous les Contrats en Français**

CONTRATS INTERNATIONAUX EN ANGLAIS



- International Sale Contract
- International Distribution Contract
- International Commercial Agency Contract
- International Sales Representative Agreement
- International Sales Commission Agreement
- International Joint Venture Contract
- International Franchise Contract
- International Services Contract
- International Supply Contract
- International Manufacturing Contract
- Intermediary Contract for Trade Operations
- International Confidentiality Agreement
- Expatriate Contract of Employment
- Memorandum Understanding International Distribution
- Memorandum of Understanding for Joint Venture
- **Pack All Contracts in English**

CONTRATS INTERNATIONAUX EN ESPAGNOL



- Contrato de Compraventa Internacional
- Contrato de Distribución Internacional
- Contrato de Agencia Comercial Internacional
- Contrato de Representación Comercial Internacional
- Contrato de Comisión Mercantil Internacional
- Contrato de Joint Venture Internacional
- Contrato de Franquicia Internacional
- Contrato Internacional de Servicios
- Contrato Internacional de Suministro
- Contrato Internacional de Fabricación
- Contrato de Intermediación Comercial Internacional
- Contrato Internacional de Confidencialidad
- Contrato para Expatriado
- Memorándum Entendimiento Distribución Internacional
- Memorándum de Entendimiento para Joint Venture
- **Pack Todos los Contratos en Español**

CONTRATS INTERNATIONAUX EN ALLEMAND



- Internationaler Kaufvertrag
- Internationaler Vertriebsvertrag
- Internationaler Handelsvertretervertrag
- Internationaler Vertretungsvertrag
- Internationaler Provisionsvertrag
- Internationaler Joint-Venture-Vertrag
- Internationaler Franchisevertrag
- Internationaler Dienstleistungsvertrag
- Internationaler Liefervertrag
- Internationaler Herstellungsvertrag
- Internationaler Vermittlungsvertrag
- Internationaler Geheimhaltungsvereinbarung
- Entsendungsvertrag
- Absichtserklärung Internationaler Vertriebsvertrag
- Absichtserklärung Joint-Venture-Vertrag
- **Pack Alle Verträge in Deutsch**

Acheter online

www.globalnegotiator.com/fr

info@globalnegotiator.com



GLOBALNEGOTIATOR
International Documents

www.globalnegotiator.com/fr/contrats-internationaux