

MODÈLE DE CONTRAT DE ALLIANCE STRATÉGIQUE



Le Contrat d'Alliance Stratégique établit les objectifs de l'Alliance, moyennant la création d'un Comité de Gestion pour leur exécution, avec l'établissement des contributions des parties au financement des coûts (de préférence sur une base de 50-50), ainsi que la participation aux bénéfices. De même, il régit l'utilisation des Droits de propriété intellectuelle et l'échange d'informations confidentielles entre les Parties. Pour les principaux éléments du Contrat (portée géographique, contributions des Parties, Loi applicable et juridiction compétente, etc.) plusieurs alternatives de rédaction sont proposées afin de choisir la mieux adaptée selon chaque cas. Ce type de Contrat d'Alliance est établi dans les cas de partage de moyens ou de ressources (produits, services, technologie, réseau commercial, etc.), normalement entre deux sociétés du même secteur, dans la plupart des cas avec des produits complémentaires, mais aussi directement en concurrence. Il s'agit d'un modèle de Contrat d'Alliance Stratégique à établir lorsque les sociétés sont dans le même pays (France, Belgique, Suisse, Canada). Si les sociétés qui constituent l'Alliance sont dans des pays différents, le contrat à établir est le Contrat d'Alliance Stratégique Internationale.

CONTRAT DE ALLIANCE STRATÉGIQUE

DATE:

D'UNE PART,

..... [dénomination sociale de la société], ayant son domicile [adresse, ville et pays] et numéro d'identification/registre fiscal, représentée par [prénom et nom, fonction] (ci-après dénommée, « Société A »).

ET D'AUTRE PART,

..... [dénomination sociale de la société], ayant son domicile [adresse, ville et pays] et numéro d'identification/registre fiscal, représentée par [prénom et nom, fonction] (ci-après dénommée, « Société B »).

Les Parties se reconnaissent mutuellement la capacité légale suffisante pour s'engager au présent Contrat d'Alliance Stratégique et déclarent ce qui suit :

I. La Société A est une société de nationalité, forte d'une grande expérience dans le domaine et dont l'activité principale est

- II. La Société B est une société de nationalité forte d'une grande expérience dans le domaine..... et dont l'activité principale est.....
- III. Les Parties considèrent qu'elles peuvent obtenir des bénéfices mutuels en travaillant ensemble et conviennent d'établir une Alliance Stratégique (ci-après, « l'Alliance ») dans le domaine [préciser] selon les conditions établies au présent Contrat.

ARTICLE 1. OBJECTIFS DE L'ALLIANCE STRATÉGIQUE

1.1 Les Parties conviennent d'établir une Alliance dont les finalités primordiales sont [préciser les finalités essentielles ; en voici quelques exemples] :

1.1.1 Explorer différentes synergies pouvant être obtenues en travaillant ensemble, notamment dans le domaine [préciser]

1.1.2 Réaliser des projets conjoints de recherche dans le domaine [préciser] et considérer l'exploitation conjointe d'une quelconque technologie ou produit résultant de la recherche conjointe.

1.1.3 Mettre les compétences techniques de la Société A dans le domaine [préciser] au service de la Société B dans le but de mener une activité de [décrire]

1.1.4 D'une manière générale, explorer des accords commerciaux favorables aux deux Parties.

1.2 Les parties reconnaissent que le succès de l'Alliance exigera une relation coopérative de travail basée sur une bonne communication et sur un travail en équipe, à tous les niveaux.

1.3 *Option A [en l'absence d'un Plan d'Action de l'Alliance Annexé au Contrat]*
Les Parties confirment leur volonté d'établir et de développer l'Alliance selon les principes établis au présent Contrat en vue d'assurer le succès de l'Alliance dans un intérêt réciproque.

Option B [dans l'hypothèse d'inclure un Plan d'Action de l'Alliance en Annexe au Contrat]
Les Parties confirment leur volonté d'établir et de développer l'Alliance selon les principes établis au présent Contrat en vue d'assurer le succès de l'Alliance, en intégrant les succès et autres objectifs signalés au Plan d'Action inclus en Annexe 1 au présent Contrat.

ARTICLE 2. PORTÉE GÉOGRAPHIQUE

2.1 *Option A.* La portée géographique de l'Alliance sera l'ensemble du territoire de [saisir le(s) pays].

Option B. La portée géographique de l'Alliance sera initialement l'ensemble du territoire de [saisir le(s) pays] et dans un deuxième temps, la portée géographique de [saisir le(s) pays].

ARTICLE 3. COMITÉ DE GESTION

- 3.1 Les Parties constitueront un comité (le « Comité de Gestion ») qui s'occupera de l'organisation, de la direction et de la gestion de l'Alliance.
- 3.2 Les fonctions du Comité de Gestion seront les suivantes, entre autres :
- 3.2.1 Assurer la direction stratégique et opérationnelle de l'Alliance.
- 3.2.2 Approuver les Projets à réaliser par l'Alliance, y compris tout engagement d'apport de fonds des Parties pour les Projets approuvés.
- 3.2.3 Établir des objectifs et des cibles permettant de mesurer le progrès de l'Alliance
- 3.2.4 Identifier et évaluer les ressources nécessaires au soutien de l'Alliance et établir les responsabilités de chaque Partie dans la fourniture de ces ressources.
- 3.2.5 Garantir l'existence d'une communication active et coordonnée entre les Parties.
- 3.2.6 Proposer un forum permettant le traitement et la résolution constructive de tout problème pouvant survenir.
- 3.3 Chaque Partie désignera [insérer nombre, normalement entre 2 et 5] représentants pour intégrer le Comité de Gestion ; en outre, chaque partie consultera l'autre Partie avant la désignation et pour tout changement dans la représentation.
- 3.4 Chaque membre du Comité de Gestion disposera d'une voix. Les décisions devront être prises par majorité simple, à condition qu'il y ait au moins un représentant de chaque Partie dans ce vote majoritaire.
- 3.5 Les membres initiaux du Comité de Gestion seront les suivants :
- M./Mme [insérer nom], désigné(e) par la Société A.
M./Mme [insérer nom], désigné(e) par la Société A.
M./Mme [insérer nom], désigné(e) par la Société A.
M./Mme [insérer nom], désigné(e) par la Société B.
M./Mme [insérer nom], désigné(e) par la Société B.
M./Mme [insérer nom], désigné(e) par la Société B.
- 3.6 Le Président du Comité de Gestion sera désigné par [insérer Société A ou Société B], mais ne disposera pas de voix prépondérante.
- 3.7 Le Comité de Gestion se réunira (soit par visioconférence, soit physiquement) de façon régulière et, sauf avis contraire, au moins une fois par trimestre. Dans le cas des réunions physiques, sauf accord contraire, elles se tiendront de façon alternative au siège de

chacune des Parties. La communication régulière sera encouragée entre les membres du Comité de Gestion.

- 3.8 Toute décision prise par le Comité de Gestion en lien avec l'Alliance sera contraignante et chaque fois qu'une action des Parties sera exigée, celle-ci devra être entreprise dans les délais convenus. Toute omission de l'une des Parties dans l'exécution des décisions du Comité de Gestion sera considérée comme un manquement au présent Contrat.

ARTICLE 4. CONTRIBUTIONS DES PARTIES

- 4.1 Chaque Partie est censée apporter ses connaissances, ses compétences et ses services en vue de soutenir l'établissement et le succès de l'Alliance. Les contributions générales des parties sont précisées au présent Article 4.

- 4.2 Les contributions générales de la Société A à l'Alliance seront les suivantes [*voici plusieurs exemples de contributions, à adapter dans chaque contrat*] :

4.2.1 Assurer une assistance technique (y compris via des cours de formation) dans le domaine [*préciser*] dans des conditions raisonnables à convenir par les Parties à travers le Comité de Gestion.

4.2.2 [*insérer une autre contribution*].

4.2.3 [*insérer une autre contribution*].

- 4.3 Les contributions générales de la Société B à l'Alliance seront les suivantes [*voici plusieurs exemples de contributions, à adapter dans chaque contrat*] :

4.3.1 Utiliser ses contacts, ses connaissances et son réseau de distribution en [*insérer le(s) pays*] afin de soutenir la promotion et la vente des produits de la Société A.

4.3.2 [*insérer une autre contribution*].

4.3.3 [*insérer une autre contribution*].

- 4,4. *Option A [s'il est prévu que le présent Article 4.4 dote de responsabilité juridique les contributions des Parties]*

Chaque Partie s'efforcera raisonnablement pour apporter sa contribution en vue de promouvoir le succès de l'Alliance. Chaque Partie sera responsable d'assurer ses contributions à l'Alliance moyennant la mise en œuvre diligente de toutes les connaissances et compétences raisonnables selon chaque circonstance.

.....

Exemple de 4 pages sur un total de 14 pages du Contrat de Alliance.

Pour plus d'informations sur ce contrat cliquez ici :



GUIDE D'UTILISATION

Les contrats rédigés par les juristes de Global Negotiator traitent tous les aspects importants des différents accords et négociations passés entre les sociétés. Cependant, lors de l'utilisation de ces contrats il faut suivre quelques recommandations communes décrites dans ce guide.

DATE

La date d'entrée en vigueur du contrat est celle indiquée en-tête du document, comme il est indiqué à la fin du contrat avant les signatures (Le présent contrat entrera en vigueur à la date indiquée en-tête des présentes).

Dans certains contrats -comme, par exemple, le contrat de distribution- la date d'entrée en vigueur est aussi mentionnée dans une clause du contrat. Si tel est le cas, pour qu'il n'y ait pas de divergences, il faut vérifier que les deux dates, qui figurent à l'en-tête du document et dans la clause correspondante, soient identiques.

PARTIES

En première page du contrat il faut indiquer tous les renseignements sur les parties :

- Dans le cas d'une personne morale, il faut indiquer : la raison sociale, le type de société (à responsabilité limitée, société anonyme, etc.), son adresse complète, son numéro d'identification fiscale et les informations du Registre du commerce et des sociétés.
- Dans le cas d'une personne physique professionnelle indépendante (par exemple un agent commercial) il faut indiquer les données suivantes : nom complet, profession, adresse et numéro d'identification fiscale.

CLAUSES

Clauses comportant plusieurs options : possibilité de choisir la plus adaptée à l'espèce

Pour les principales clauses de chaque contrat (clause de non-concurrence, modalités de paiement, indemnisation, loi applicable et règlement des différends, etc.) plusieurs rédactions possibles sont proposées, afin de pouvoir choisir la plus adaptée à l'espèce. Par conséquent, l'utilisateur devra choisir entre les options proposées avant de présenter le contrat à l'autre partie.

Clauses avec des blancs à compléter

Dans plusieurs clauses du contrat il existe des blancs marqués de quelques points suspensifs (.....) que l'utilisateur devra compléter. Les points suspensifs sont suivis de données et d'explications entre crochets ou entre parenthèses afin de permettre de compléter les blancs.

- Lorsque le texte entre crochets a la même police que le contrat et est séparé par des ", " ou par le mot "ou", l'utilisateur devra choisir entre les options proposées.

Exemple de blanc (.....) avec des options entre crochets :

Les commandes passées avant la fin du présent contrat qui donnent lieu à des ventes dans un délai inférieur à [1, 2, 3, 6] mois permettront à l'agent de toucher une commission. Dans ce cas, l'utilisateur doit choisir entre les options 1,2,3 ou 6 mois et compléter avec l'une d'entre elles l'espace marqué avec des points suspensifs (.....).

- Si le texte entre crochets est en italique, l'utilisateur devra alors insérer l'information demandée et supprimer le texte entre crochets.

Exemple d'espace en blanc (.....) avec texte à insérer :

Les parties décident, d'un commun accord, de soumettre le conflit au Règlement de conciliation et d'arbitrage de la Chambre de commerce international, par un ou plusieurs arbitres nommés conformément audit Règlement". Le lieu de l'arbitrage sera [*ville et pays*]" . Dans ce cas, l'utilisateur doit insérer dans l'espace (.....) la ville et le pays choisis pour l'arbitrage et supprimer le texte entre crochets [*ville et pays*].

Clause sur les notifications

Parfois, l'adresse des parties indiquée au début du contrat est différente de celle qui va être utilisée dans leurs rapports pendant la durée du contrat. Dans ce cas, il faudra inclure, à la fin du contrat, une clause sur les notifications.

Exemple de clause sur les notifications :

Notifications. Toute notification ou communication se fera aux adresses suivantes :

- Partie 1..... [*insérer adresse complète*].
- Partie 2..... [*insérer adresse complète*].

ANNEXES

Des documents en rapport avec les clauses sont demeurés annexés aux contrats. Pour les annexes sont utilisés des formats d'utilité commune. L'utilisateur devra donc adapter leur format et contenu en fonction de l'espèce.

SIGNATURES

Signataires

Les mandataires des parties pourront signer le contrat s'ils agissent en vertu d'une procuration authentique. En dessous de la signature du contrat, il faut indiquer le nom complet de la personne signataire et la fonction qu'elle occupe dans la société. Si l'une des parties est une personne physique (par exemple un agent commercial dans le contrat d'agence) c'est évidemment elle qui devra signer le contrat.

La réglementation de certains pays exige pour la validité des contrats que ceux-ci soient reçus par un notaire ou signés devant témoin. Ainsi, avant la signature du contrat il est conseillé à l'utilisateur de se renseigner sur les exigences de chaque pays.

Date et lieu de signature

Normalement les contrats sont signés au même lieu et date par les parties. Cependant pour les contrats internationaux, en général les signatures auront des lieux et des dates différentes en raison de la distance. Dans ce contrat les deux options sont envisagées, par conséquent il faudra choisir l'option la plus appropriée à chaque espèce.

Nombre d'exemplaires

En général, le contrat est signé en deux exemplaires originaux, un pour chaque partie du contrat, cependant il peut s'avérer nécessaire de signer des exemplaires supplémentaires. Ainsi, il suffit d'indiquer le nombre d'exemplaires signés à la fin du contrat (Fait enexemplaires, approuvés et signés par les parties).

RECOMMANDATIONS

Les parties doivent signer toutes les pages du contrat avec ses annexes pour leur validité. Il est préférable d'utiliser un stylo ou un stylo plume (pas de crayon) de couleur autre que noire (par exemple, bleue) afin de bien distinguer les originaux des copies.

Il est recommandé, mais pas obligatoire, d'exprimer les montants ainsi que les pourcentages indiqués dans le contrat en chiffres et en lettres; bien évidemment les montants doivent être identiques. Il est également nécessaire d'indiquer la devise qui correspond à ces montants. Ainsi, il faut utiliser des majuscules pour les sigles des devises conformément aux normes ISO (EUR pour l'euro, USD pour le dollar, GBP pour la livre du Royaume Uni, JPY pour le yen japonais, etc. Ces sigles peuvent être consultés sur le site internet www.oanda.com).

Une fois que l'utilisateur a choisi les options plus appropriées pour chaque clause et que les blancs ont été complétés, il devra procéder à la révision du contrat afin de supprimer les paragraphes en trop et de corriger les éventuelles erreurs.

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