

Contrats de distribution

Un Fournisseur peut confier la distribution de produits à un représentant dans le cadre d'un contrat d'**Agence commerciale** ou de **Commission à la vente**. Il peut aussi établir une relation privilégiée avec un revendeur par un contrat d'**Achat exclusif**, de **Distribution sélective**, de **Concession exclusive** ou de **Franchise**. PACTA vous propose chacun de ces six modèles de contrats et leur traduction en langue anglaise.

Agence commerciale

Un représentant peut être appelé à intervenir comme mandataire au nom et pour le compte du fournisseur. Le contrat prend alors généralement la forme de l'Agence Commerciale. Le fournisseur maîtrise totalement la vente et noue, par l'intermédiaire de l'agent, une relation directe avec le revendeur ou le client final qui devient son client. L'agent bénéficie de dispositions protectrices durant l'exécution du contrat et à son extinction.

Commission à la vente

Un représentant peut être appelé à intervenir comme commissionnaire. Il agit alors en son nom mais pour le compte du fournisseur-commettant. Les relations entre le commettant et le commissionnaire sont généralement ignorées des clients finals. Le commissionnaire est considéré comme un commerçant vendeur des produits du commettant. Le commettant maîtrise les conditions de la vente mais n'établit pas de relation avec le client final qui demeure le client du commissionnaire.

Achat exclusif

Une relation suivie entre un fournisseur et un distributeur peut être organisée par la formule du contrat d'achat exclusif : le revendeur prend l'engagement d'acquiescer uniquement ou presque exclusivement les produits du fournisseur à l'exclusion de produits concurrents. Le fournisseur lui apporte en retour certains avantages économiques dont ne bénéficient pas les acheteurs non exclusifs. Le contrat fixe les conditions dans lesquelles s'établiront les achats-ventes ultérieurs. Une telle formule permet au fournisseur d'établir un courant d'affaires assurant une sécurité de débouchés pour ses produits.

Distribution sélective

Un fournisseur peut maîtriser les conditions de revente des produits (service après-vente, garantie, conseil, etc.) grâce à la distribution sélective, afin que soient préservées leur qualité et leur notoriété. Le fournisseur sélectionne les revendeurs qui lui paraissent aptes à commercialiser ses produits, l'aptitude étant appréciée à partir de critères objectifs de nature qualitative (compétence, installation, etc.) parfois aussi quantitative (nombre limité de distributeurs en raison du potentiel de chalandise ou des capacités de production), tout distributeur ne satisfaisant pas ces critères n'étant pas fourni. Le revendeur sélectionné s'engage en retour à respecter les exigences qualitatives de commercialisation des produits fixées par le fournisseur.

Concession exclusive

Un fournisseur-concédant peut confier à un distributeur-concessionnaire un territoire où aucun autre distributeur ne sera fourni. En retour le concessionnaire s'engage non seulement à respecter les exigences qualitatives de commercialisation des produits fixées par le fournisseur mais encore à ne commercialiser que les produits du fournisseur ou, tout au moins, à commercialiser des quantités déterminées de ces produits.

Franchise

Un distributeur ou un fournisseur qui a un savoir-faire dans la commercialisation de produits peut proposer à des distributeurs de réitérer ce savoir-faire en commercialisant les mêmes produits dans les mêmes conditions et sous la même marque, pour connaître la même réussite commerciale que lui, selon la formule du contrat de franchise.

Distribution Agreements

A Supplier may entrust the distribution of its products to an Agent in the context of a **Commercial Agency** or **Commission Agency** Agreement. It may also set up a preferential relationship with a Reseller by means of an **Exclusive Purchasing** Agreement, a **Selective Distribution** Agreement, an **Exclusive Distribution** Agreement or a **Franchise** Agreement. PACTA offers templates for each of these six contracts and their translation into English.

Commercial Agency

A representative may be required to intervene as Agent for and on behalf of a Supplier. The contract then usually takes the form of a Commercial Agency Agreement. The Supplier has total control over sales and establishes, by means of the Agent, direct relations with resellers or the end client, which becomes its client. The Agent benefits from protective provisions during the course of the contract execution and on termination.

Commission Agency

A representative may be required to intervene as a Commission Agent. It shall then act in its own name but on behalf of the Supplier-Principal. The relations between the Principal and the Commission Agent are usually unknown by the end clients. The Commission Agent is deemed to be a trader selling the Principal's products. The Principal controls the sales terms, but does not establish any relations with the end client who remains the Commission Agent's client.

Exclusive Purchase

Managing the relationship between a Supplier and a Distributor may be effected by the formula of an Exclusive Purchasing Agreement: the reseller undertakes to purchase solely, or almost exclusively the products from the Supplier to the exclusion of competing products. In return, the Supplier provides certain economic advantages that non-exclusive purchasers do not have. The contract sets the terms under which further sales-purchases shall take place. This kind of arrangement allows a Supplier to set up a stream of business that ensures an outlet for its products.

Selective Distribution

A Supplier may control the terms of resale for its products (after sales services, warranty, consulting, etc.) thanks to Selective Distribution, so that their quality and reputation is preserved. The Supplier selects the resellers that seem to it to be suitable to market its products, that suitability being assessed based on objective criteria (skills, facilities, etc.) and sometimes quantitative criteria also (limited number of distributors because of catchment areas or production capacities), and any distributor that does not meet those criteria will not be supplied. The selected reseller must undertake in return to comply with the quality demands for the sale of the products that are set by the Supplier.

Exclusive Distribution

A Supplier-Principal may entrust a Distributor-Concessionaire with a territory where no other distributor shall be supplied. In return the Concessionaire undertakes not only to comply with the quality requirements for marketing the products set by the Supplier but also to market the Supplier's products only, or at the least, to market set quantities of those products.

Franchise

A Distributor or a Supplier who has know-how in the marketing of products may propose to Distributors that they apply that know-how by marketing the same products under the same terms and using the same brand, to experience the same marketing success as they do, in accordance with a Franchise Agreement.

Agence commerciale
Commercial Agency

Commission à la vente
Commission Agency

Achat exclusif
Exclusive Purchase

Distribution sélective
Selective Distribution

Concession exclusive
Exclusive Distribution

Franchise
Franchise

Contrats de Distribution
Commentaires, Formules et Listes de Contrôle

Distribution Agreements
Comments, Models, Checklist

Disponibles en Français et en Anglais, sur supports papier et internet

L'auteur : Didier FERRIER, professeur à l'Université de Montpellier (France)

PACTA

PACTA - 13 boulevard Montfleury - 06400 CANNES (France)
Tél. : (+33)4 93 39 40 33 - Fax 04 83 07 50 78
e-mail : pacta@pacta.com - www.pacta.fr
Sarl au capital de 50.000 Euros - RCS Cannes B 411574502

PACTA

PACTA - 13 boulevard Montfleury - 06400 CANNES (France)
Tél. : (+33)4 93 39 40 33 - Fax 04 83 07 50 78
e-mail : pacta@pacta.com - www.pacta.fr
Sarl au capital de 50.000 Euros - RCS Cannes B 411574502



CONTRATS DE DISTRIBUTION Vue d'ensemble

- Les accords de distribution
 - Introduction 3
 - La représentation en vue de la vente
 - L'agence commerciale 3
 - La commission à la vente 4
 - La coopération en vue de la vente
 - L'achat exclusif 4
 - La distribution sélective 5
 - La concession exclusive 5
 - La franchise 6
 - L'application du droit de la concurrence 6
- Les grandes lignes du droit communautaire en matière d'accords de distribution
 - Les accords interdits 8
 - Les accords non visés par l'article 81-1
 - Les accords d'importance mineure 9
 - Les accords de représentation 9
 - L'attestation négative 9
 - Les exemptions 9

DISTRIBUTION AGREEMENTS Overview

- Distribution Agreements
 - Introduction 3
 - Representation with a View to Sale
 - Commercial Agency (Named Principal) 3
 - Commission Agency (Undisclosed Principal) 4
 - Cooperation with a View to Sale
 - Exclusive Purchase 4
 - Selective Distribution 5
 - Exclusive Distribution 5
 - Franchise 6
 - The Application 6
- The Basics of Distribution Agreements
 - Profit 8
 - Agency 9
 - Tax Aspects 9

Contrat de franchise

Documents accessoires

Introduction et liste de contrôle (distribution sélective)

Liste de contrôle

Distribution sélective

Franchise Agreement

Incidental Documents

Agence commerciale

Commission à la vente

Achat exclusif

Distribution sélective

Concession exclusive

Franchise

Documents accessoires

Incidental Documents

Franchise Agreement

Incidental Documents

DISTRIBUTION AGREEMENTS Overview

Commercial Agency (named principal)

Commission Agency (undisclosed principal)

Exclusive Purchase

Selective Distribution

Exclusive Distribution

Franchise

Incidental Documents

CONTRATS DE DISTRIBUTION

- PREFACE
- VUE D'ENSEMBLE
- INTRODUCTION ET LISTE DE CONTROLE
- CONTRAT D'AGENCE COMMERCIALE
- INTRODUCTION ET LISTE DE CONTROLE
- CONTRAT DE COMMISSION A LA VENTE
- INTRODUCTION ET LISTE DE CONTROLE
- CONTRAT D'ACHAT EXCLUSIF
- INTRODUCTION ET LISTE DE CONTROLE
- CONTRAT DE DISTRIBUTION SELECTIVE
- INTRODUCTION ET LISTE DE CONTROLE
- CONTRAT DE CONCESSION EXCLUSIVE
- INTRODUCTION ET LISTE DE CONTROLE
- CONTRAT DE FRANCHISE
- FORMALITES
- DOCUMENTS ACCESSOIRES
- TEXTES
- BIBLIOGRAPHIE

DISTRIBUTION AGREEMENTS

- PREFACE
- OVERVIEW
- INTRODUCTION AND CHECKLIST
- COMMERCIAL AGENCY AGREEMENT
- INTRODUCTION AND CHECKLIST
- COMMISSION AGENCY AGREEMENT
- INTRODUCTION AND CHECKLIST
- EXCLUSIVE PURCHASING AGREEMENT
- INTRODUCTION AND CHECKLIST
- SELECTIVE DISTRIBUTION AGREEMENT
- INTRODUCTION AND CHECKLIST
- EXCLUSIVE DISTRIBUTION AGREEMENT
- INTRODUCTION AND CHECKLIST
- FRANCHISE AGREEMENT
- FORMALITIES
- INCIDENTAL DOCUMENTS
- LEGISLATION
- BIBLIOGRAPHY

