



Bureau 4000
1, Place Ville Marie
Montréal (Québec)
H3B 4M4
Tél. : (514) 871-1522
Fax : (514) 871-8977

Bureau 500
925, chemin St-Louis
Québec (Québec)
G1S 1C1
Tél. : 1-800-463-4002
Tél. : (418) 688-5000
Fax : (418) 688-3458

Bureau 500
3080, boul. Le Carrefour
Laval (Québec)
H7T 2R5
Tél. : (514) 978-8100
Fax : (514) 978-8111

45, rue O'Connor
20^e étage
World Exchange Plaza
Ottawa (Ontario)
K1P 1A4
Tél. : (613) 594-4936
Fax : (613) 594-8783

Site Internet : <http://www.laverydebilly.com>

Cabinet associé :
Blake, Cassels & Graydon
Toronto, Ottawa, Calgary
Vancouver, Londres (Angleterre)

L'EXPANSION DES MARCHÉS PAR L'INTERMÉDIAIRE D'UN DISTRIBUTEUR INTERNATIONAL : UNE ARME À DOUBLE TRANCHANT POUR LES SOCIÉTÉS D'INGÉNIERIE INFORMATIQUE

Dès la création d'une société d'ingénierie informatique, un petit groupe d'employés se met à la tâche pour élaborer un progiciel commercialisable. Le processus exigera plusieurs mois d'efforts. Une fois sa mise au point achevée, le progiciel est présenté à des clients éventuels et à des foires commerciales. Même si le produit suscite de l'intérêt, le personnel de vente relativement restreint est incapable de le promouvoir convenablement. Comment la société d'ingénierie informatique peut-elle surmonter cette difficulté?

Plusieurs en arrivent à chercher le concours d'un distributeur national ou international dans l'espoir que le distributeur élargisse considérablement les marchés pour le produit moyennant un coût acceptable pour l'entreprise. Dans bien des cas, c'est ce qui se produira effectivement. Par contre, dans une foule d'autres, les ventes d'un bon produit ont languï en raison d'une préparation déficiente et de pratiques contractuelles aléatoires. Lorsqu'on entreprend d'étendre un réseau de distribution, on doit tenir compte de trois points essentiels, notamment le choix du distributeur, les droits qui lui sont consentis et la contrepartie versée à l'entreprise.

CRITÈRES DE SÉLECTION

Pour bon nombre d'entreprises, le choix d'un distributeur constitue une décision commerciale primordiale qui requiert des renseignements le plus complets possible sur les candidats potentiels, une connaissance du marché et une vision globale.

La santé financière d'un distributeur doit être évaluée sans délai. Les agences d'évaluation de crédit sont

Sommaire

Critères de sélection	1
Nature des droits devant être octroyés	2
Contrepartie	3
Conclusion	3

une excellente source d'information et, si d'autres détails sont nécessaires, le ministère des Affaires extérieures peut fournir une évaluation du crédit, de la réputation et de l'intégrité des candidats en lice. L'entreprise peut elle-même se servir de ses propres contacts (commerciaux, professionnels et personnels) pour ajouter aux renseignements dont elle dispose sur un partenaire commercial éventuel.

L'information obtenue directement du distributeur devrait inclure une revue des succès antérieurs dans la commercialisation de produits, une présentation du personnel de vente accompagnée du curriculum vitae des personnes en cause, ainsi qu'une description de la formation pertinente offerte au personnel pour la commercialisation du produit.

On doit également se demander si le distributeur offrira un réseau de vente national ou international et s'il exercera ses activités de façon indépendante ou de concert avec des sous-distributeurs. Dans ce dernier cas, les antécédents des sous-distributeurs devraient être scrutés avec la même rigueur.

Une des raisons pouvant inciter une entreprise à s'adjoindre un distributeur a trait à l'élargissement accéléré de l'échelle de commercialisation des produits. La société doit donc s'assurer que le distributeur ne commercialise pas de produits concurrents afin d'éviter tout conflit d'intérêts. Les pratiques commerciales concernant les commissions et les réductions de prix applicables aux autres produits que vend le personnel du distributeur devraient aussi être étudiées avec soin. Ces pratiques peuvent rendre moins attrayante la vente d'un produit par rapport à un autre qui est plus facile à écouler ou plus rentable.

NATURE DES DROITS DEVANT ÊTRE OCTROYÉS

Une fois le distributeur choisi, on doit décider s'il se verra attribuer des droits exclusifs. Lorsque les droits ne sont pas exclusifs, il y a un risque que le distributeur juge que la commercialisation du produit, en concurrence avec d'autres et sans le bénéfice d'un territoire protégé, n'est pas avantageuse.

Par ailleurs, les droits peuvent être accordés en exclusivité à l'échelle d'une province, d'un pays, d'un continent ou de la planète. Pour éviter la perte de contrôle de son marché, la société d'ingénierie informatique peut accorder une exclusivité conditionnelle à certaines exigences minimales, y compris l'atteinte d'objectifs de vente, la formation du personnel de vente, la participation à des foires commerciales pour la promotion du produit et l'affectation de sommes à des campagnes promotionnelles. Si le distributeur omet d'atteindre ses objectifs, la société disposera alors de la possibilité de réévaluer ses relations avec lui et peut-être d'une porte de sortie. Le contrat conclu avec le distributeur devrait en outre prévoir l'obligation pour le distributeur de soumettre des rapports périodiques ainsi qu'un droit de vérification des livres en faveur de la société.

Dans certains cas, les utilisateurs finaux peuvent désirer traiter directement avec la société qui est propriétaire du progiciel et le contrat devrait établir, dès le départ, les règles touchant les exceptions aux droits exclusifs du distributeur.

Si le distributeur a recours à des sous-distributeurs, le contrat entre ces parties devrait reprendre les modalités de la convention conclue entre le distributeur et la société d'ingénierie informatique et cette dernière devrait être informée du recours à ces sous-distributeurs.

Si le progiciel doit être traduit dans une autre langue, adapté à la législation locale ou autrement modifié, le contrat devrait stipuler que ces modifications seront faites par le distributeur mais deviendront et resteront la propriété de la société d'ingénierie informatique; cependant le distributeur se verra octroyer le droit de les utiliser et de les commercialiser.

Afin que les droits de propriété intellectuelle concernant le progiciel soient protégés, l'utilisateur final devrait toujours être tenu de signer une convention de licence.

CONTREPARTIE

Comment la société d'ingénierie informatique devrait-elle être rémunérée pour les droits qu'elle a consentis au distributeur? Les modalités de paiement peuvent être établies de diverses façons.

Lorsque la société d'ingénierie informatique a besoin de fonds et que le distributeur est pressé de commercialiser un produit qui devrait s'avérer très en demande, le versement de paiements non remboursables à la société d'ingénierie informatique au moment de la signature de la convention puis le versement de redevances continues par le distributeur peuvent convenir aux deux parties. Par ailleurs, le distributeur peut choisir d'effectuer un versement anticipé de redevances procurant ainsi des liquidités à la société d'ingénierie informatique dès la signature de la convention. Cette façon de faire peut inciter le distributeur à vendre un montant correspondant de produits pour récupérer son investissement initial.

Dans le contexte de droits exclusifs et d'exigences minimales, dont il a été traité antérieurement, le distributeur n'ayant pas atteint ses objectifs à la fin d'une période pourrait néanmoins conserver ses droits exclusifs de commercialisation en versant la différence entre le niveau atteint et le niveau cible.

Les redevances précitées peuvent être établies sous forme d'un pourcentage de la valeur du produit. Elles peuvent également être déterminées en regard du prix fixe établi pour la licence accordée au distributeur du produit. Celui-ci est ensuite libre d'ajouter au prix de sous-licence une marge de profit acceptable. Le concept du « prix net de sous-licence » est fréquemment utilisé à ces fins. En pareil cas, le distributeur est tenu de verser à la société d'ingénierie informatique un pourcentage prédéterminé du « prix net de sous-licence » pour tous les produits. Le « prix net de sous-licence » est communément défini comme le prix brut total de sous-licence pour tous les produits facturés à l'égard desquels le distributeur a accordé une sous-licence aux utilisateurs finaux, déduction faite de toutes les taxes et de tous les rabais, remises et ristournes ainsi que des crédits pour les produits retournés.

Si le produit doit être distribué sur les marchés internationaux, il est recommandé que les paiements soient effectués en monnaie des États-Unis.

CONCLUSION

La société d'ingénierie informatique devrait conserver suffisamment de souplesse pour s'assurer que son produit est commercialisé convenablement. Dans le contexte commercial actuel, les occasions naissent et disparaissent promptement. Une société d'ingénierie informatique choisit un distributeur pour maximiser sa croissance, non pour mettre ses produits sur une tablette et perdre le fruit de ses efforts!

Daniel Paul

Pour obtenir plus d'information à cet égard, vous pouvez communiquer avec M^e Daniel Paul, à nos bureaux de Montréal, au (514) 877-2909.

**LE GROUPE DU DROIT DE LA
PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE
ET DES TECHNOLOGIES**

Montréal

Patrick Buchholz
François Charette
Louis Charette
Raymond Doray
Georges Dubé
David Eramian
David Heurtel
Louis-A. Leclerc
Pascale Mercier
Daniel Paul
Philippe Rheault
Ian Rose

Québec

Martin J. Edwards
Jean-François Fournier
Nicolas Sapp
Louis Rochette

LAVERY, DE BILLY

AVOCATS

Droit de reproduction réservé.
Le Bulletin fournit des commentaires généraux destinés
à notre clientèle sur les développements récents du droit.
Les textes ne constituent pas un avis juridique.
Les lecteurs ne devraient pas agir sur la seule foi
des informations qui y sont contenues.