



DROIT COMMERCIAL

Le contrat de distribution et l'achalandage lié au produit

À l'échéance d'un contrat de distribution, l'achalandage rattaché à un produit peut représenter une valeur importante. En effet, un distributeur qui a consacré son temps et des ressources financières importantes au développement, à la réputation et à la mise en marché d'un produit à l'origine inconnu verra généralement ses efforts récompensés par une augmentation de son achalandage, donc de son chiffre d'affaires. Mais qu'advient-il de cet achalandage lorsque le contrat de distribution prendra fin ?

La réponse : l'achalandage profitera alors au fabricant. En effet, l'achalandage suit généralement le produit et non le distributeur (sauf dans les cas où la marque de commerce du produit est la propriété du distributeur ou lorsque l'achalandage est indissociable de la personne du distributeur). Dès lors, le distributeur pourrait se voir frustré du résultat de ses nombreux efforts au moment de la résiliation du contrat de distribution ou au moment de son échéance.

Afin de protéger le distributeur d'une perte d'achalandage éventuelle, il est possible de prévoir au contrat de distribution le versement d'une indemnité lorsque le contrat prendra fin. Cependant, cette solution ne conviendra pas toujours au fabricant, lequel n'est généralement pas tellement disposé à consentir à l'insertion d'une telle clause au contrat de distribution.

Toutefois, si les parties consentent à l'insertion d'une clause d'indemnité, leurs négociations devront prendre en compte les variables suivantes pour la détermination de la valeur de l'indemnité :

1. La durée du contrat de distribution;
2. La notoriété du produit au début du contrat de distribution;
3. Les frais de publicité et de mise en marché que le distributeur devra supporter;
4. Les frais de publicité et de mise en marché que le fabricant s'engage à assumer;
5. La valeur accrue qu'acquerra l'achalandage lié au produit.

La durée du contrat de distribution pourrait être un facteur déterminant dans la décision du fabricant d'accorder ou non une indemnité au distributeur lorsque le contrat prendra fin. En effet, il serait très onéreux pour le fabricant de devoir verser plusieurs indemnités successives lors d'un changement de distributeur dans un court laps de temps. Plus est, une durée de mise en marché restreinte réduit, pour le fabricant, la valeur de l'achalandage nouvellement acquis.

En outre, le distributeur devrait également prendre en considération les éléments suivants :

1. Son contrat avec le fabricant lui accorde-t-il l'exclusivité sur un territoire précis? et
2. Son contrat avec le fabricant a-t-il une durée déterminée ou indéterminée ?

Lorsque le contrat ne prévoit pas de durée précise, le fabricant pourrait le résilier à tout moment, sur simple avis, et donc retirer au distributeur le droit de distribuer le produit. Par conséquent, ces deux derniers critères sont à prendre en considération avant d'investir efforts et énergie afin de faire connaître un nouveau produit ou marque de commerce qui ne nous appartient pas.

À tout événement, il est toujours préférable pour le distributeur d'envisager ces différentes problématiques avant d'accepter d'investir temps, efforts et argent en frais de marketing afin de faire connaître un produit ou une marque inconnue sur le marché. Avant de s'engager et de s'investir, il peut être souhaitable de consulter un conseiller juridique.

Cet article est rédigé par **Me Alain P. Lecours**, en collaboration avec **Me Marie-Ève Brassard**. La Chronique Juridique est distribuée gratuitement, via courrier électronique, aux clients du cabinet ainsi qu'à ses partenaires d'affaires. Le présent document a pour but d'informer et peut ne pas refléter les plus récents développements juridiques. Les clients et les lecteurs ne doivent pas agir ou s'abstenir d'agir sur la base des informations contenues à la présente chronique sans d'abord avoir obtenu le conseil juridique d'un professionnel.

Me Alain P. Lecours
LECOURS, HÉBERT AVOCATS INC.
354, rue Notre-Dame Ouest
Bureau 100
Montréal, QC, Canada H2Y 1T9
Téléphone : (514) 344-8784
Télécopieur: (514) 344-9790
Lecours@LecoursHebert.com

Sur notre [site web](#), vous trouverez un lien permanent jusqu'à nos chroniques mensuelles. Si vous désirez nous faire part de vos commentaires sur les sujets traités, n'hésitez pas à nous contacter: lecours@LecoursHebert.com

Si vous désirez ajouter ou modifier une adresse courriel (email) afin de recevoir mensuellement la Chronique Juridique, veuillez cliquer sur le lien suivant :

[Inclure, ajouter ou modifier mon adresse email à la liste de distribution](#)

Si vous ne souhaitez plus recevoir mensuellement la Chronique Juridique, veuillez cliquer sur ce lien
[Exclusion – Retirer mon adresse email de la liste de distribution](#)
