

Dans la mesure où le mandant cherche à éviter d'appliquer la législation impérative concernant l'agent commercial, le modèle du courtage est préféré et n'est pas sans poser des problèmes de requalification en contrat d'agent commercial.

5.3 L'obligation des distributeurs

En matière de distribution de logiciels, le distributeur est tenu d'une obligation de conseil envers son client, dans la mesure où il est le seul à être en contact avec ses clients, l'éditeur n'intervenant pas. Cette obligation suppose notamment de remettre aux clients l'ensemble des informations relatives aux logiciels, aux conditions de leur fonctionnement et à l'environnement requis. Cette obligation peut aller au-delà de celle de l'éditeur aux termes du contrat de licence.

Le distributeur est également tenu à l'obligation de délivrance du logiciel qui peut être réalisée par exemple par la remise d'un support physique, ou encore par la mise à disposition en téléchargement. L'obligation peut également aller jusqu'à l'installation du programme sur le système du client.

6. Un exemple de contrat de distribution de logiciel

Avertissement : ce contrat ne constitue qu'une présentation pédagogique de certaines clauses d'un contrat de distribution de logiciel à titre informatif exclusivement.

Entre les soussignés :

la société _____, ci-après dénommée l'« Éditeur »,

d'une part,

et

la société _____, ci-après dénommée le « Distributeur »,

d'autre part,

il a été convenu ce qui suit :

Article 1 - Objet du contrat

L'Éditeur concède par les présentes au Distributeur un droit de distribution exclusif du logiciel.

À ce titre, le Distributeur pourra commercialiser le logiciel de l'Éditeur dans les conditions et sous les réserves ci-après précisées :

Article 2 - Territoire

Le droit de distribution exclusif visé à l'article 1 est concédé par l'Éditeur sur le territoire suivant : _____.

Le Distributeur s'interdit de conclure toute opération relative au logiciel en dehors du territoire qui lui est concédé.

Article 3 - Identification du logiciel

Le logiciel est contenu sur un support électronique remis ou librement accessible avec sa documentation complète.

Article 4 - Engagement du Distributeur

4.1 Chiffre d'affaires

En contrepartie de l'exclusivité territoriale concédée, le Distributeur s'engage à réaliser un chiffre d'affaires de x euros.

À défaut, l'Éditeur pourra résilier le présent contrat avant son terme et sans indemnité.

Nonobstant l'exclusivité conférée au Distributeur, l'Éditeur se réserve la possibilité de distribuer lui-même directement des progiciels aux clients qu'il aura identifiés et communiqués au Distributeur préalablement à la signature du présent contrat.

4.2 Non-concurrence

Le Distributeur s'engage à ne pas commercialiser de logiciels concurrents sans l'accord exprès et écrit de l'Éditeur.

4.3 Exclusivité

Le Distributeur s'engage à s'approvisionner exclusivement auprès de l'Éditeur.

4.4 Fixation du prix de vente

Le Distributeur fixe librement le prix de vente du logiciel sur le territoire et communique ses tarifs à l'Éditeur.

4.5 Reproduction du logiciel

Le Distributeur s'engage expressément à ne pas reproduire ou faire reproduire le logiciel partiellement ou totalement sous toute forme et tout support.

Cette interdiction s'applique à toute reproduction quelle qu'en soit la finalité (copie de sauvegarde, copie de démonstration...).

Elle s'applique aussi aux documents d'accompagnement (mode d'emploi, conditions de vente, concession de licence...).

Le non-respect de cette interdiction entraînerait la résolution immédiate de plein droit du présent contrat sans préavis ni indemnité, sans préjudice des dommages et intérêts dus à l'Éditeur.

4.6 Utilisation du logiciel

Le Distributeur s'engage expressément à ne pas utiliser le logiciel pour réaliser toute prestation de services facturée à des tiers. En cas d'accord avec l'Éditeur, une rémunération spécifique sur les prestations facturées sera réservée à l'Éditeur.

L'utilisation du logiciel par le Distributeur est limitée à une utilisation aux fins de démonstration.

Article 5 - Propriété intellectuelle

L'Éditeur déclare être seul titulaire de l'intégralité des droits de propriété intellectuelle sur le logiciel.

En cas de contrefaçon du logiciel par un tiers, le Distributeur s'engage à notifier immédiatement à l'Éditeur la contrefaçon constatée ; l'Éditeur fera son affaire de toute action à l'encontre du contrefacteur et des moyens à mettre en œuvre. Le Distributeur apportera son concours en fournissant toute assistance en vue de la mise en œuvre par l'Éditeur de la défense des droits de propriété intellectuelle sur le logiciel.

Article 6 - Modalités de distribution

Le Distributeur s'engage à assumer la distribution du logiciel dans les conditions prévues dans le présent contrat.

6.1 Formation du Distributeur

Le Distributeur assure la formation de son personnel et s'engage à maintenir un personnel suffisamment qualifié pour la distribution du logiciel et les démonstrations.

En outre, le personnel ainsi formé devra suivre régulièrement les stages de formation et de mise à jour des connaissances organisés par l'Éditeur.

6.2 Relations clients

Le Distributeur s'engage à faire accepter par tous les acquéreurs du logiciel un contrat de licence fourni par l'Éditeur.

Le contrat de licence devra comporter le nombre de licences concédées, ou à défaut être établi pour chaque exemplaire du progiciel concédé.

Le nombre total de licences concédées devra être adressé à l'Éditeur mensuellement.

Le Distributeur devra veiller à ne prendre aucun engagement au nom de l'auteur ou de l'Éditeur ni à créer d'obligation non prévue au contrat de licence du logiciel. Il s'interdit notamment de proposer toute garantie, même implicite, autre que celle prévue dans le contrat de licence de logiciel, et de s'engager sur une obligation de résultat.

À défaut, le Distributeur en assumera la responsabilité.

6.3 Assistance du client

Le Distributeur s'engage envers le client à réaliser les prestations suivantes :

- formation des utilisateurs ;
- démonstration du logiciel ;
- installation ;
- assistance téléphonique à l'utilisation du logiciel.

Les modalités d'un éventuel surcoût facturé au client par le Distributeur seront communiquées à l'Éditeur.

6.4 Reporting à l'Éditeur

Le Distributeur s'engage à la tenue d'une comptabilité spéciale faisant apparaître le nombre des licences de logiciel et concessions de logiciel accordées, avec les coordonnées des clients et les numéros des licences concédées.

L'Éditeur pourra accéder ou laisser accéder tout expert de son choix, aux comptes, fichiers et documents lui permettant de vérifier le respect des conditions du présent contrat.

Article 7 - Cession de contrat

Le Distributeur ayant été choisi en fonction de ses compétences et connaissances du logiciel, le Distributeur ne pourra céder le présent contrat.

Le Distributeur ne pourra non plus sous-concéder ou sous-traiter ses droits de distribution à qui que ce soit même à titre gratuit sans l'accord de l'Éditeur.

En outre, dans l'hypothèse où une assistance particulière serait requise de l'Éditeur au Distributeur ou à ses clients, elle serait facturée au tarif horaire en vigueur de l'Éditeur.

Article 8 - Durée

Le présent contrat est conclu pour une durée de trois ans à compter de la date de sa signature.

Il pourra ensuite être reconduit par tacite reconduction par période de un an, sauf dénonciation notifiée par l'une ou l'autre des parties.

Article 9 - Résiliation

En cas de manquements par le client aux obligations des présentes, non répérés dans un délai de 30 jours à compter de la réception de la lettre recommandée avec accusé de réception notifiant les manquements en cause, Distributeur pourra mettre en œuvre la résiliation de plein droit du contrat.

Dans cette hypothèse, l'assistance des clients sera assurée par le Distributeur ou par l'Éditeur au choix de ce dernier, mais dans tous les cas sera à la charge du Distributeur. Les commandes en cours seront reprises par l'Éditeur toute personne qu'il substituerait à lui-même.

Le Distributeur remettra à l'Éditeur l'ensemble de la documentation et outils logiciels d'assistance technique ou de promotion.