

# フランス向け雑貨輸出について (法務編)

2012年3月

独立行政法人 日本貿易振興機構

本報告書に関する問い合わせ先：  
日本貿易振興機構(ジェトロ)  
調査企画課

〒107-6006 東京都港区赤坂 1-12-32  
TEL: 03-3582-5544  
FAX: 03-3582-5309  
email: ORA@jetro.go.jp

#### 【免責条項】

ジェトロは、本書の記載内容に関して生じた直接、間接的若しくは懲罰的損害及び利益の喪失については、一切の責任を負いません。これは、たとえジェトロがかかる損害の可能性を知らされている場合であっても同様とします。

(C)JETRO 2012

本報告書の無断転載を禁ずる。

● ジェトロアンケート ●  
 調査タイトル：フランス向け雑貨輸出について（法務編）

ジェトロでは、主として中小企業の関係者の皆様が海外にて円滑に事業展開できることを目的に本調査を実施いたしました。報告書をお読みいただいた後、是非アンケートにご協力をお願い致します。今後の調査テーマ選定などの参考にさせていただきます。

■質問1：今回、本報告書で提供させていただきました「フランス向け雑貨輸出について（法務編）」について、どのように思われましたでしょうか？  
 （○をひとつ）

4：役に立った 3：まあ役に立った 2：あまり役に立たなかった 1：役に立たなかった

■質問2：①使用用途、②上記のように判断された理由、③その他、本報告書に関するご感想をご記入下さい。

■質問3：今後のジェトロの調査テーマについてご希望等がございましたら、ご記入願います。

■お客様の会社名等をご記入ください。(任意記入)

ご所属	<input type="checkbox"/> 企業・団体  <input type="checkbox"/> 個人	会社・団体名
		部署名
		お名前

※ご提供頂いたお客様の個人情報については、ジェトロ個人情報保護方針（<http://www.jetro.go.jp/privacy/>）に基づき、適正に管理運用させていただきます。また、上記のアンケートにご記載いただいた内容については、ジェトロの事業活動の評価及び業務改善、事業フォローアップのために利用いたします。

～ご協力有難うございました～

## 目次

1. 一般販売 .....	3
1) 一般販売について .....	3
2) 代金回収 .....	3
2. 販売店契約（ディストリビューター） .....	4
1) 独占販売権 .....	4
2) 選別販売 .....	4
3) 販売契約締結上の原則 .....	5
3. 現地代理店契約（エージェント、レップ） .....	6
1) 現地代理店（エージェント） .....	6
2) 個人（レップ）と代理店契約を結ぶ場合の注意 .....	7
4. 日本企業とフランス企業間の契約（国際契約）での注意点 .....	8
5. 信用調査 .....	10
資料1：販売約款（簡略サンプル） .....	11
資料2：販売店契約（簡略サンプル） .....	14
資料3：独占販売条項（簡略サンプル） .....	17
資料4：特約店販売（Distribution sélective＝選別販売）（対卸し業）（簡略サンプル） .....	18
資料5：代理商契約（簡略サンプル） .....	24

## はじめに

本レポートは、フランス市場に向けて雑貨の輸出取引を検討される国内企業を対象とし、取引実務に係る法務についての情報を紹介しています。フランスへ輸出取引をするにあたり、フランス企業とはどのような契約形態が考えられ、また、その契約書作成にあたっての注意点、必要事項を記載しています。

取扱製品を雑貨という分野に括ったとしても、実際は商品それぞれによって営業展開の選択肢は無数にありますし、その上、日本と異なる市場環境への販売にあたっては、押さえておくべき契約形態、その内容が多岐に渡ります。これら課題に向け、本レポートで紹介する情報がフランス市場に進出を検討される皆さまの今後の活動の一助となれば幸いです。また、契約締結にあたりましては、本レポートを参考としながら案件ごとに法律専門家の確認を受けてください。

2012年3月

日本貿易振興機構（ジェトロ）  
パリ事務所

本レポートは、テーブルウェア、キッチンウェア、インテリア小物、雑貨などを製造する日本の企業がフランスで商談において有益と思われる情報および商談成立後の契約書作成に向けて必要と思われる情報を、フランス法の観点から Landwell&Associés 法律事務所がまとめたものです。

製品内容、および日本企業の意図により、主として、以下1～3.のような方法が可能と思われれます。また、4.にてフランス企業との契約での注意点、5.にて信用調査について紹介します。

## 1. 一般販売

---

### 1) 一般販売について

---

まず一番簡単なのは、購入先をより多く持つという観点から、一般の購入者すべてに一律に適用される取引約款を元に販売をする方法です。この取引約款には、取引の際に必要な条件が網羅されており、特別に別途の契約を交わす必要はありません。

フランスに拠点を持たない日本企業として、注意が必要なのは、購入企業からの代金の支払いです。相手企業のある程度の財務情報を知るとともに、金額によっては一定額の前払いを要求することも必要です。

販売取引約款は、製品購入に関心をもつすべての顧客に向けられています。

購入企業によっては、購入に当たって自社の購入規則の適用を要求してくることも考えられますが、購入量や価格などの取引として販売企業として有利な面がない限り、原則として、販売企業側の取引約款を優先させるべきと思われれます。

販売約款は、一般的な取引条件を、一般的な顧客に説明するものですから、製品の個別の仕様案内や価格表は別途に作成しておくことが必要です。

その中で、注文確定の手続き、支払い方法（全額前払い、手付金、引渡し後払いなど）、支払方法や注文分量を基準にした割引、注文取消しの場合の罰則、支払いが遅れた場合の遅延利息などは必ず必要な規定です。

また、製品の性質によっては、代金全額が支払われるまでは製品の所有権が買い手側に移転しないことを保証する〈所有権留保条項〉を入れることも考えられます。

製品発送費用の負担、販売製品の内容を確認する検査受け入れ条項も大事な点です。

取引約款に基づく一般販売において、取引先に応じて取引条件に差をつける場合には、その根拠に合理的な理由が要求されます。たとえば大量購入の場合の値引き、全額前払いの値引きなどが、客観的な基準に基づく措置で、他の客でも同じような取引になれば同様な優遇条件が適用することが必要です。

そういう説明ができない特別条件適用の場合には、差別行為とされる恐れが出てくるので注意が必要です。

## 2) 代金回収

---

決済方法も契約条件の一つとして、当事者間の力関係が当然に反映されます。高性能、高付加価値の製品で業界に競合品が存在しないような場合であれば、全額前払いに近い条件を要求することも可能と思われれます。

しかし、一般的な取引関係であれば、注文確定時に代金の一部を払ってもらい、引渡し後に全額支払というのが一般的と思われれます。

財務状態が不安定な取引相手の場合には、代金前払いを条件にすべきと思われれます。

【\*販売約款サンプルについては資料1を参照】

以上の一般販売で、フランス市場の反応が分かりさらに販路拡大となりますと、販売店契約を結んで、フランスにしっかりとした拠点を持つ必要が出てきます。

## 2. 販売店契約（ディストリビューター）

---

日本企業は、フランス企業と販売店契約を結び、販売店が日本企業の製品を仕入れて、これをフランス市場で販売します。

日本企業にとってはフランス企業に販売することになるので、相手からの支払いに問題がない限り、安全な方法です。

フランス企業は、日本企業から商標ロゴの提供を受け、これを基にフランスでの製品販売に利用することも可能です。

しかし、フランスでの販売方法、販売価格、宣伝などは、フランス企業が自分の責任で行ないますので、基本的に、日本企業は自分の製品に関して完全なコントロールはできません。

日本企業の製品の顧客は、日本企業ではなく実際の販売者であるフランス企業の顧客であり、法律上、商権はフランス企業に所属します。

【\*販売店契約サンプルについては資料2参照】

販売店契約は、製品内容などにより、以下の2条件を加える場合があります。

### 1) 独占販売権

---

たとえば日本企業はフランスでの販売を一企業だけに限定して、その企業がフランスでの販売権を独占する契約です。この契約では、独占の対象となる地域（たとえばフランス）と期間を限定する必要があります。

日本企業は、この種の契約締結の際には、そのフランス企業にフランス市場での独占販売権を与えるわけですから、十分な販売能力がありかつ販売努力をしてくれることを確認する必要があります。

日本企業として、基本的にフランス国内での独占販売権は与えるとしても、特定の顧客に対しては直接販売したい、あるいは特定の製品に関する販売権は確保して置きたいというような場合には、そのような条項（特定顧客排除条項、特定製品排除条項など）を入れることも可能です。

また、独占販売権を与える一方で、類似製品に関して他の企業から仕入れないことをフランス企業に約束させる条項（独占仕入条項）を入れることも可能です。

【\*独占販売権に関しては資料3を参照】

### 2) 選別販売

---

日本企業は自社製品の販売に当たって、フランス企業に一定の基準（たとえば売り場面積、販売員の教育など）の遵守を要求します。

ブランドイメージの強い製品、内容説明の必要な製品など顧客との密接な関係が要求される場合に、適用される販売契約形態です。化粧品の対面販売などがこれに入ります。

日本企業は、自社が決定する基準に合致した販売店とだけ契約を交わすことが可能です。ここでの基準は、特定の販売店を排除するような基準ではなく、客観的基準で選ぶことが必要です。

【\*選別販売については資料4を参照】

### 3) 販売契約締結上の原則

---

上記で説明したどの販売契約形態でも、価格を始めとする取引条件で不公平な差別行為は禁止されますが、販売量、支払方法など客観的な基準を根拠に値引きするようなことは可能です。

契約自由の原則から、基本的に、両者間での合意があれば公序良俗に反しない限りどのような規定も可能ですが、自由な競争を妨げるような規定や優越的な地位の利用などは、違反となる可能性がありますので注意が必要です。

この点に関しては、多くの判例がありますので、必要に応じて法律専門家の意見を聞くことをお勧めいたします。



### 3. 現地代理店契約（エージェント、レップ）

---

#### 1) 現地代理店（エージェント）

---

これまで説明しましたのは、日本企業がフランス企業に販売して、フランス企業がそれをフランス市場で再販する関係でしたが、代理店契約では、フランス企業（法人/個人）は、日本企業とフランス市場の間の仲介者としての役割を果たします。

日本商法でいう代理商契約にあたります。

代理店（エージェント）契約は、フランス商法 L134-1 以下が種々の規定を行なっており、契約自由の観点からは、販売店契約に比べると制限があります。

法律上、フランス企業は日本企業の名前で活動ができる恒常的な委任を受けることを意味します。

#### 登記義務

---

エージェントは所轄裁判所での登録が義務付けられています。廃業の際には登記抹消が必要です。

#### 業務

---

代理店となったフランス企業は、日本企業の名前で市場開拓を行い顧客を獲得して、日本企業の名前で販売します。委託者の名義で取引を行い、その取引による損益も委託者に帰属します。エージェント契約に関しては、EU 指令（European Directive n°86/653 of December 18, 1986）が適用されますので、基本的に EU 加盟国内での取扱いは同一です。フランス商法 L134-1 以下は、この EU 指令のフランス国内法への適用です。

エージェントは日本企業の名前で顧客獲得を行いますので、商権（顧客）は法律的に日本企業に属します。

製品の不良品に対する対応や修理義務、また製品の欠陥から使用者に損害が生じた場合の責任（製造物責任法）など、販売に伴い発生する権利義務は製造元かつ販売者としての日本企業に属します。

#### 報酬

---

エージェントは、基本的に、売上に応じた歩合給（コミッション）を受け取ります。歩合率は契約において規定することが必要です。

#### 契約期限

---

エージェント契約は、期限を限定した有期限契約でも、期限を限定しない無期限契約でも可能です。

## 契約解除

---

代理店契約の解除に関して、法律は以下の2点を規定しています。

無期限契約の場合、契約解除には一年目は1か月、2年目は2か月、3年目以降は3か月の解約予告期間が必要です。

また、企業側から契約終了する場合には、エージェントに対して顧客賠償金の支払いが必要です。判例では、無期限契約の場合、コミッション2年間に相当する顧客賠償金が認められています。この賠償金は、有期限契約でも適用されます。

エージェント側からの契約解除の場合には、委託側企業に顧客賠償金支払いの義務はありません。

日本企業と代理店契約を結ぶフランス側の相手は、個人でも法人でも可能です。

## 2) 個人（レップ）と代理店契約を結ぶ場合の注意

---

個人の場合は、あくまでも独立した個人としての契約である必要があります。

日本労働法で指揮命令権という概念がありますが、フランス労働法にも同様な概念 <従属関係> が存在し、日本企業とフランスのエージェントの間にこの関係がある（つまりエージェントが日本企業に従属している）と認定されると、エージェント契約が雇用契約と認定されるおそれもあります。

フランスには営業（注文取り）だけを専門職とする VRP 雇用契約が存在します。Voyageur/Représentant/Placier =VRP は、特定の製品を特定地域で販売することを専門とする、雇用契約の元で就労する従業員です。特定の企業一社のために働くことも、複数の企業と雇用契約を結んで、それぞれのために営業をすることも可能です。2社以上の企業と契約を結ぶ場合には、対象製品が異なるのが原則です。

以上の雇用関係のリスクは、フランス側の契約相手が個人であった場合で、法人の場合にはこのリスクはありません。

以上の特殊性から、エージェント契約が雇用契約と認定されないように、契約作成の段階での注意が必要です。

【\*代理店契約サンプルについては資料5を参照】

## 4. 日本企業とフランス企業間の契約（国際契約）での注意点

---

### 適用法/管轄裁判所/使用言語

---

民間企業間の契約は、基本的に、公序良俗に反しない限り何を決めても構いません。

しかし、フランス企業間の契約であれば、使用言語はフランス語、適用法律はフランス法、所轄裁判所はフランス裁判所が強制適用され、当事者間に選択権はありません。

これに対して国際契約の場合には、この点の契約自由はさらに拡大され、使用言語、適用法律、所轄裁判所に関する選択も当事者間に任されます。

基本的には、両者が契約の趣旨を理解でき誤解が生じなければどの言語でもかまいません。その範囲で、契約書の言語を何語にするかは当事者間の合意で決められます。

日本企業とフランス企業間の契約であれば日本語・フランス語・英語が考えられます。

しかし、将来、両者間で契約履行に関しての紛争が生じて、第三者（裁判所/仲裁者など）に判断を求めることは大いに考えられます。

その意味で、法律と裁判所は日本なら日本法/日本裁判所、あるいはフランスならフランス法/フランス裁判所とするのが無難で、言語もこの法律/裁判所の組合せに合わせるのが一般的です。

当レポートは、フランスを基準にして、フランス語/フランス法/フランス裁判所を基準に考えています。添付の契約書モデルは、当レポートのために作成した一つの汎用的なモデルです。実際の契約書作成時には案件内容に拠り、法律専門家の内容確認をとってください。

紛争が裁判になった場合、日本同様に裁判所への提訴から判決を受けるまでかなりの時間を必要とし、また弁護士などの専門家の介入を必要とするのが一般です。つまり時間が必要で費用が発生します。

これを避ける意味で最近多く採用されているのが仲裁 *arbitrage* です。仲裁は、従来から存在する仲裁裁判所を利用する方法と、最近よく利用されるようになった仲裁者の介入があります。後者の場合、仲裁組織に登録している仲裁員（弁護士などが多い）を契約書に記入して、紛争が発生した際にはその仲裁員の仲裁に従います。裁判手続きのような煩雑さがなく、また裁判に比べて迅速な解決が期待できます。

### 契約書の税務登記

---

サイン後の契約書は税務上の登記を行なうことが可能です。税務上の登記がなされなければ契約として成立しないということではありませんが、これを行ないますと、契約書そのものに、登記済の記載と登記年月日の記載がなされます。これにより、その契約の法律上の存在と契約日（少なくとも登記日）が確認され、後日、紛争が生じるような場合にはそれなりの効果を持ちます。

### 他の EU 加盟国との関係

---

ヨーロッパは統一マーケットとして商取引での国境は存在しません。基本的にフランス国内取引も EU 域内取引も経済的に同一に取り扱われます。

しかし、EU 加盟国の間でも、社会保険法、労働法、税法などが異なることから、結果として運営も異なる制度が多く存在しますが、商取引はその性格からして、国による差がほとんどありません。たとえば上で説明したエージェントに関する法律は、EU 指令が規定しており、契約終了の際の契約終了賠償金支払いは、すべての加盟国において適用されます。

## 5. 信用調査

---

基本的に法人の決算書は開示情報で、以下のサイトから簡単な情報（資本金、純資産、固定資産、流動資産、収益/費用、損益、従業員数、会社代表者など）は無料で入手できます。決算書全体（貸借対照表、損益計算書、明細書）や会計監査人報告書や会社登記簿などの情報も、有料ですが、クレジットカードで精算すればすぐにダウンロードが可能です。日本からでもアクセスできます。（以下に挙げるサイトは、法人の開示情報を管理する商事裁判所に付属する半民半官組織です。同様なサービスを提供するサイトの情報源はこの機関です。言葉は基本的にフランス語ですが、英語での説明もあります。）

関連サイト <http://www.infogreffe.fr/infogreffe/index.jsp>

以上のサイトでは基本的に法人情報しか入手できません。

個人の場合には、この種の情報は簡単には入手は不可能です。決算書など、本人に提出を求めることが必要と思います。

以上の情報を参考に、実際の商談がある程度進んだ段階で、必ず法律専門家に具体的な内容を説明して、その商談に適切な契約書を作成することが、将来に禍根を残さない最良の方法です。

以上

## 資料 1：販売約款（簡略サンプル）

---

（以下において§印は、オプション条項の例）

### 第 1 条 – 適用

当販売約款は、xxxxx 社が以下の製品を販売するにあたり適用される。

購入者が独自の購入約款やこれに類する書類を用意していた場合でも、この当社販売約款が優先するものとする。

<製品内容の説明>

別途の製品カタログ参照。

<当約款の適用期限>

当約款は、20xx 年 xx 月 xx 日までの売買に適用される。

### 第 2 条 – 注文 – 料金

発注者からの注文は書面によってなされ、販売者が在庫を確認後、購入者に受注を書面確認して、売買は成立するものとする。

価格は、別途に提示される価格表に基づき販売される。また別途に見積もりがなされる場合にはこれに従う。

#### § <最低受注額>条項

一回の受注に当たっては、xxx（ユーロ、円、ドル）を最低額とする。

#### § <発注時の手付金支払い>条項

発注者は、販売者からの受注確認を受けてから xx 日以内に、発注額の xx%相当額を手付金として販売者に支払うものとする。

売買成立後、購入者が発注を取消す場合には、手付金は販売者のものとなる。ただし取消しが不可抗力に基づく場合を除く。

#### § <発注時の手付金支払い>条項がない場合

売買成立後、購入者が発注を取消す場合には、販売者は、損害賠償として販売価格の xx%を購入者に請求する権利をもつ。ただし取消しが不可抗力に基づく場合を除く。

### 第 3 条 – 支払条件

#### § 発注時の手付金

購入者は、発注時に、定価表料金の xx%相当額を手付金として支払う。残金は、製品引渡し後 xx 日以内に、販売者の銀行口座に払い込まれる。

## § 製品受取り後の代金支払い

### § 一括払い

代金支払いは、製品受け取り後、**xx** 日以内に、販売者の銀行口座に振り込まれるものとする。振込み費用および為替費用は購入者負担とする。

### § 分割払い

代金支払いは、購入者が製品受け取り後、**xx** 日以内に、販売者の指定する銀行口座に振り込まれるものとする。

§ 期限までの支払いがなされない場合、遅延 **xx** 日につき **xx**%の遅延利息を払うものとする。

### § 全額前払いの場合の割引

発注時に代金総額を支払う場合には、定価表記載代金の **xx**%の割引を適用する。

### § 所有権留保条項

販売製品に関して、販売者がその代金総額の支払いを確認できるまで、受け渡した製品の所有権は販売者にある。手付金の支払いがなされながら最終的に代金総額の支払いがなされない場合には、販売者は手付金を購入者に返済する義務はないものとする。

所有権が販売者にあるとしても、製品受け渡しと同時に、危険負担は購入者の義務となる。購入者は、製品受け渡しから代金総額支払いにより製品の所有権を得るまでの間、製品に対して、購入者費用負担で、販売者の名前で保険を掛けるものとする。この保険証書は、製品受け渡し前に、購入者は販売者に提示するものとする。

## 第 4 条 – 値引・割引

### § 一定量購入に対する値引き

一回の発注で、製品 **XX** 個（定価表に基づく金額で **xx** ユーロ）以上を、注文する場合には、**xx**%の割引を適用する。

## 第 5 条 - 製品発送

販売者が受注確認を購入者に送付して、（販売者が手付金振込みを確認して）、遅くとも **x x** 日以内に製品の発送がなされるものとする。

発送が **xx** 日を超える場合には、購入者には売買契約の解除を申し込む権利が認められる。この場合、（手付金が支払われている場合）手付金は返却される。

製品発送に伴う費用は 以下のように負担される。

§ FOB（輸送代/保険は購入者負担）

§ CIF（輸送代/保険は販売者負担）

購入者が受入れ場所を変更する場合には、発送日 xx 日前に、販売者に新しい受入れ場所を  
書面通告するものとする。

## 第 6 条-検査受入れ条項

製品受け取りに際して、購入者は製品の検査を行なう。受取り後、製品に不都合が確認さ  
れた場合には、受取り後 xx 日以内に書面で通告する。期限以内に通告がない場合には、製  
品は内容および分量の双方において発注に合致したものとみなされる。

## 第 7 条 – 所有権・危険負担移転条項

§ たとえ製品の引渡しや代金の支払いがなされていない状態でも、売買が成立した時点で、  
所有権及び危険負担は購入者に移転する。

§ 製品の引渡し完了しても、所有権は代金全額の支払いがなされた日に移転するものと  
する。危険負担は、製品引渡し時に移転するものとする。

§ 所有権および危険負担は、製品引渡し日とは独立して、代金全額が支払われた時をもっ  
て移転する。

## 第 8 条 – 瑕疵担保

販売者は、購入者への製品引渡しから xx 年間、製品保証を行なう。保証は、製品取替えか  
代金返却の形で行なう。

製品の不適切な使用などにより生じた瑕疵について保証対象外とする。

購入者は、瑕疵発見後遅くとも xx 月以内に、販売者に書面で通告する。

販売者は、当該製品を修理するか、瑕疵のない製品と取替えるものとする。

製品を取替えた場合でも、上の保証期間の延長はないものとする。

## 第 9 条 – 準拠法 – 使用言語

当約款はフランス語を正文とする、当約款とこれに基づく販売/購入取引は、フランス法に  
より 解釈される。

## 第 10 条-合意管轄条項

当約款に基づく売買で、紛争が生じ、当事者間で解決に至らない場合には、

§ パリ商事裁判所の判断を仰ぐものとする。

§ xxx 国際仲裁裁判所に仲裁を求めることとする。

## 第 11 条 – 購入者の合意

当販売約款及び値段表に関して、購入者は、その内容を十分に理解し、留保なしにこれに  
合意する。購入者側に、購入に関する購入約款が存在する場合には、当販売約款の規定が  
優先して適用されることを確認する。



## 資料 2 : 販売店契約 (簡略サンプル)

---

(以下において\$印は、オプション条項の例)

### 供給者

社名 x x  
資本金  
住所  
登記番号  
代表者名

以下において供給者

### 販売者

社名 y y  
資本金  
住所  
登記番号  
代表者名

以下において販売者

### 前文

Xx 社 (以下、供給者) は xx 製品 (以下、本製品) の製造業者である。

Yy 社 (以下、販売者) は本製品の販売を希望する。

販売者が供給者の本製品を販売すべき、両社間で話し合いが持たれ、以下の合意に達した。

### 第 1 条 販売権

供給者は、添付書類 1 に規定される本製品を販売する権利を yy 社に与える。

### 第 2 条 商標とロゴ

供給者および本製品に関する商標・ロゴは、日本およびフランスで登記され、法律の保護を受けている。

販売者は、添付書類 5 <商標とロゴの使用条件> の規定に基づいて、供給者所有の商標とロゴを使用できる。

供給者は、本契約履行中、供給者および本製品に関する商標ロゴを販売者が使用することを認める。この使用の対価として販売者は供給者に、xxx ユーロ/年を支払う。

### 第 3 条

供給者は、販売者が本製品を販売するにあたって、営業上のアドバイスを惜しまない。

§ 本契約期間中、添付書類 4 の規定に従い、供給人は販売人に以下の分野での援助を行なう。

販売要員の研修。

販売促進活動。

## 第 4 条 本製品の仕入

供給人は、販売人への本製品販売を定期的に行えるように努力する。

## 第 5 条 販売条件

販売人は、添付書類 2 定価表と添付書類 3 取引条件の双方を十分に理解し、これに合意するものとする。

## 第 6 条 保険

販売人は、本契約から生じる責任に関して保険に加入するものとし、本契約締結後 2 週間以内に、保険証書の写しを供給人に送付するものとする。

## 第 7 条 再販価格

販売人による再販価格は、販売人の裁量で決定される。

## 第 8 条 独立関係

供給人と販売人は、双方が独立した立場で、本契約に同意したことを確認する。

## 第 9 条 契約期間

本契約は xxxx 年 xx 月 xx 日をもって適用が開始され xxxx 年 xx 月 xx 日に終了する有期限契約とする。

§ ただし契約終了日の 6 か月前にどちらかからの書留郵便による契約終了確認通告がない場合には、本契約は、さらに x 年自動延長するものとする。

## 第 10 条 競合禁止

本契約の期間中、販売人は本製品との競合製品を取り扱わない。また供給人の競合企業と取引関係をもたないものとする。

## 第 11 条 契約譲渡の禁止

本契約を第三者への譲渡の対象とすることはできない。

## 第 12 条 秘密保持

販売人は、本契約に基づき入手する情報、資料などに関して、秘密保持を保証する。この義務は、本契約履行中だけでなく、契約終了後にも遵守される。

販売人は、この秘密保持義務を使用人にも遵守させる。

## 第 13 条 解約

本契約に関して、一方の当事者の不履行があった場合、他方の当事者は解約を行なうことができる。

他方の当事者は、書留郵便で契約履行を催告を行う。この催告後 1 か月たっても履行されない場合契約解除が成立する。

## 第 14 条 準拠法、言語

本契約はフランス語を正文とし、フランス法により解釈される。

## 第 15 条 合意管轄

本契約の解釈や履行に関して、紛争が生じた場合の管轄裁判所は、パリ商事裁判所とする。

## 第 16 条 分離可能

本契約の一部の条項が無効となった場合でも、残りの条項に影響を及ぼさないものとする。

Xxxx 年 xx 月 xx 日

パリにてサイン

添付書類 1 製品内容

添付書類 2 定価表

添付書類 3 取引条件

添付書類 4 販売促進活動

添付書類 5 商標とロゴの使用条件

### 資料 3 : 独占販売条項 (簡略サンプル)

---

(以下において§印は、オプション条項の例)

#### 第 xx 条 – 独占供給

供給人は、本契約により、販売人に、添付資料 1 に規定される地域 (当該地域) で添付資料 2 に定義される製品 (本製品) の独占販売権を与える。

供給人は、当該地域で、他の販売人に本製品を供給しないものとする。

しかし供給人および他の販売人が、当該地域で販売促進活動を行わない限り、本製品をインターネットを通して当該地域で販売することは認められる。 .

#### オプション条項

##### § 特定顧客排除

別途に定める特定顧客に関しては、当該地域であっても、この独占権は適用されず、供給人が独自に本製品を販売することを認める。

供給人が当該地域で特定顧客へ本製品の販売を行なった場合、その販売売上の xx% を販売人に払うものとする。

##### § 特定製品排除

別途に定める製品に関しては、当該地域であっても、この独占権は適用されず、供給人は、販売できるものとする。

##### § 独占仕入

本製品に関して、販売人はすべて供給人から仕入れるものとする。

**資料 4 : 特約店販売 (Distribution sélective=選別販売) (対卸し業) (簡略サンプル)**

(以下において§印は、オプション条項の例)

## 供給人

社名  
資本金  
住所  
登記番号  
代表者名

以下において供給人

## 販売人

社名  
資本金  
住所  
登記番号  
代表者名

以下において販売人

## 前文

A) 供給人+社名は xx 商標/ロゴ (添付資料 I) で xx 製品 (添付資料 II) を製造/販売している。

本契約の対象となる市場は以下のとおりである。(添付資料 III)

B) 供給人は、特約店方式 (選別販売=Distribution sélective) が、最も本製品に相応しい販売方式と考える。

最終的に、消費者が最良の条件で本製品を買うことができるようにするのが目的である。そのためにはそれに相応しい小売業者を選ぶことが必要である。本契約は、以上を担当する卸業者 (特約店) を選別することにある。

卸業者としての販売人選別基準と卸業者による小売業者選別基準は、それぞれ添付資料 IV «販売人選別基準»と添付資料 V «小売店選別基準»に規定される。

C) 以上を元に、販売人は本製品の特約卸業者となることを希望する。

## 第一章 – 契約の目的

### 第1条 – 特約販売人

販売人は、資料IV「販売人選別基準」の規定に従って特約店に選ばれた。

供給人は、以下の基準を満たしていることを確認して、販売人を特約店として承認する。

- 本製品を小売業者に販売する能力/資格。
- 小売業者へのサービス。
- 本製品在庫を持ち卸販売を行う設備。
- 卸販売拠点。

### 第2条 – 商標とロゴ

販売人は、本契約中、本製品の商標とロゴを、資料「商標とロゴ」の規定に従って使用できる。

## 第二章 – 供給人の義務

### 第3条 – 特約店への研修

供給人は、資料VI「研修」の規定に従い本製品が本契約の目的に沿って販売されるように販売人に研修を行う。

### 第4条 – 業務運営援助

供給人は、販売人の希望する範囲で、業務運営上の援助を行う。

### 第5条 – ロジスティック

本製品の品質およびその均質性の保証のため、供給人は、販売人の顧客が十分に満足できるような卸販売のためのロジスティックを確保する。

### 第6条 – 社内外での業務促進活動

供給人は、新製品の開発を含めた積極的な販売促進活動を行い、販売人は、優先的にその恩恵を受ける。

供給人は、販売人に以下の活動での援助を保証する。

- 社内向け業務促進活動。
- 外部向け業務促進活動。

供給人は、消費者向けの販売手法を持っており、これを販売人が小売店に提供できるようにする。

## 第三章 – 販売人の義務

販売人は以下の義務を負う。

## 第7条 – 従業員研修

販売人は、資料VI<研修>の規定に従い、販売担当者を供給人が開催する研修に参加させる。

## 第8条 – 特約店基準の尊重

本契約期間中、資料IV<販売人選別基準>の規定を遵守する。遵守されない場合は、解約条項の規定に従い契約は解約される。

## 第9条 – 仕入れ基準

販売人は、本製品に仕入れに関しては、供給人が供給人の認可を受けた業者から行う。

### § 最低仕入

販売人は、添付資料VII <最低購入量/在庫量> 条項の規定に従い、本製品を年間 xxx ユーロ、供給人から仕入れる。

### § 最低在庫

販売人は、添付資料VII <最低購入量/在庫量>条項の規定に従い、本製品を、常時、最低 xxx ユーロ分を、在庫として保有する。

## 第10条 – 本製品の販売

### 10-1 – 供給人が規定する基準に従った販売

販売人は、本契約で供給人が規定する基準添付資料VIII<本製品の販売方法>に従って販売する。

販売人は、小売店への販売契約が成立した段階で、供給人に報告を行う。

### § 小売販売の禁止

販売人は消費者への直接販売は行わない。

### § 小売販売の禁止

本製品の販売基準を遵守することを条件に、販売人は、小売業者にだけでなく、一般消費者への販売も行える。

### 10-2 – 再販価格

販売人は、独立した商人として、本製品の販売価格は独自に決定する。

## 第11条 -販売促進および宣伝活動

販売促進および宣伝活動を行う前に、その企画書を供給人に提出する。

販売人が行う販売促進活動は、逐次、供給人に報告される。

## § 最低宣伝活動

販売人は、販売促進および宣伝活動に関して、最低 xxx ユーロ/年の予算を用意する。

## § 第 12 条 – ロイヤリティー

本契約の履行に当たり、供給人が販売人に行うサービスに関して、販売人は、添付資料IX <ロイヤリティー> に基づくロイヤリティーを払う。

- 立上げ時
- 平時の協力業務
- 宣伝活動

## 第四章 – 一般規定

### 第 13 条 – 相互の独立性

供給人と販売人は、本契約期間中、独立した商業取引者としての関係を維持する。

### 第 14 条 – 競合禁止

販売人は、本契約履行中、供給人からの書面による事前同意がない限り、供給人の競合企業の仕事をしたり、競合製品に関与しない。

### 第 15 条 – 秘密保持

本契約の一環として、供給人から販売人に提供される情報は機密とされる。販売人は、その使用人も含めて機密保持を保証する。

### 第 16 条 – 本契約の譲渡移転禁止

本契約の第三者への譲渡移転は禁止される。

### 第 17 条 – 契約の期間

#### § 有期限契約

本契約は xx 年 xx 月 xx 日から履行開始され、xx 年 xx 月 xx 日を持って終了する。

- 自動延長規定を入れる場合

契約終了日の 6 か月前に当事者のどちらかからの契約終了がない場合には、本契約は暗黙的にさらに xx 年、自動更新するものとする。

- 自動延長規定を入れない場合

本契約では暗黙的延長は認めない。両者が希望する場合、本契約が終了後、両者は改めて別途の契約を締結するものとする。



## § 無期限契約

本契約は xx 年 xx 月 xx 日から履行開始される無期限契約である。両者は、解約条項の規定に従い xx 月の予告期間を尊重すれば、理由を説明することなく、いつでも契約を終了することができる。契約終了通告は、受け取り証明月郵便でなされるものとする。

## 第 18 条 - 契約不履行

どちらかの当事者が本契約を履行しない場合、他方の当事者は契約を解除する権利をもつ。この契約解除にあつて、他方の当事者は、契約を履行しない当事者に対して、1 か月前に書留郵便で契約履行の催促を行ない、契約履行がなされないのを確認する。

## 第 19 条 - 信義則

販売人は、供給人にたいして、信義をもって対応する。本契約の履行に当たり問題が生じた場合には、速やかに、供給人に報告する。

## 第 20 条 - 法律遵守

販売人は、本契約にかんする法律を遵守する。また職業慣習があればこれにも従う。

## 第 21 条 - 廃業

どちらか一方の当事者が清算や破産の対象となった場合、本契約は解約される。

## 第 22 条 - 契約の解約

無期限契約の場合、契約終了を希望する当事者は、6 か月前に書留郵便で他方の当事者へ通告するものとする。終了理由を通告する義務はない。

## 第 23 条 - 契約の終了

契約が終了した場合、その終了理由を問わず、販売人は、本契約の一環として供給人から委託されていた書類や機材や在庫などすべて供給人に返却する。

## 第 24 条 - 合意管轄

本契約の履行に関して紛争が生じ、当事者間で解決に至らない場合には、フランス xx 裁判所の判断を仰ぐものとする。

## 第 25 条 準拠法と言語

本契約はフランス語を正文し、フランス法により 解釈される。

## 第 26 条 - 添付書類

本契約は以下の添付規定書類を含んだ一式として構成される。

- 添付資料 I 商標・ロゴ
- 添付資料 II 本製品の内容
- 添付資料 III 対象市場
- 添付資料 IV 販売人選別基準
- 添付資料 V 小売店選別基準
- 添付資料 VI 研修
- 添付資料 VII 最低購入量/在庫量
- 添付資料 VIII 本製品の販売方法
- 添付資料 IX ロイヤリティー

## 第 27 条 - 分離可能

本契約の一部が無効とされた場合でも、他の条項に影響を及ぼさない。

## 第 28 条 - 住所の選定

本契約締結に当たり、供給人と販売人はそれぞれ以下を住所とする。

- 供給人 住所
- 販売人 住所

## 添付書類

- I 商標・ロゴ
- II 本製品の内容
- III 対象市場
- IV 販売人選別基準
- V 小売店選別基準
- VI 研修
- VII 最低購入量/在庫量
- VIII 本製品の販売方法
- IX ロイヤリティー

## 資料5：代理商契約（簡略サンプル）

---

（以下において§印は、オプション条項の例）

### 委託人

社名  
資本金  
住所  
登記番号  
代表者名

以下において委任者

### 代理人（エージェント）

社名  
資本金  
住所  
登記番号  
代表者名

以下において代理人

### 前文:

"委託人+社名" は、x xの製造とその販売を専門とする日本法人である。欧州市場においての販売は、代理人を通じて行なっている。

"代理人+社名" は、xxのような製品販売に長年の経験とこれに伴う十分な能力を有する。この製品の販売代理人となることを希望する。

以上により両者は、以下の代理人契約を結ぶことに同意し、この契約を作成して履行条件を決定する。この契約はフランス商法が規定する代理人契約に基づくものであることを、両者はここに確認する。

## 第1章 – 契約の目的

### 第1条 – 販売代理権

委託人は、本契約により、代理人は委託人の製品を委託人の名前と計算で販売する代理権を与えることを確認する。

代理権の対象となる製品および地域は、それぞれ添付書類 I <製品> と添付資料 II <対象地域> に規定される。

### 地域独占権

§ 地域独占権を与えた場合、その地域での販売はすべて代理人を通すことが必要。

§ 地域独占権を与えない場合、委託人は代理人を通さずに直接に販売が可能。

## 復代理

代理人がさらに他のものを代理人に選任。

§ 代理人が勝手に選任できるか。

§ 代理人は委託人の事前合意が必要。

代理人は本契約履行中でも、他の企業および製品の代理人となることはできる。ただし委託人の競合企業や競合製品でないことが条件である。

## 第2章 – 代理人の義務

### 第2条 – 販売条件

代理人は、添付書類Ⅲ販売条件と添付書類Ⅳ<料金表>に基づき委託者の製品を販売する。

代理人が顧客から受ける注文は、委託者がこれを書面で承諾してはじめて確定する。

### 第3条 – 販売促進活動

代理人は、積極的な販売促進活動を行なう。

代理人が自主的に販売促進活動と必要予算を決定する。

代理人は、最低 xx ユーロ/年を販売促進活動に充てる。

代理人は、販売促進活動の企画を事前に委託人に提示して承諾を得る

### 第4条 – アフターサービス

代理人は、添付書類Ⅴ<アフターサービス>の規定に従い販売製品のアフターサービスを担当し、これに対して対価を受ける。

### 第5条 – 委託人への情報

代理人は、製品に関する市場情報や顧客の反応や要求などを、定期的に委託人に報告する。

### 第6条 – 在庫

代理人は、本契約履行中、添付書類Ⅵ<在庫>の規定に従い製品在庫を保管する。保管にあたり十分な管理を行い保険も掛ける。この保管に伴い発生する費用は委託人負担。本契約終了時には、在庫はすべて委託人に返却する。

## 第3章 – 委託人の義務

### 第7条 – 代理人への情報とアシスタント

委託人は、製品に関する情報を定期的に代理人に提供する。

## 第4章 代理人への報酬

### 第8条 代理人の報酬

代理人のサービス提供に対して、委託人は製品売上（税抜き）の **Xx%** に相当する報酬を代理人に支払う。

§ 対象となった地域内での売上であれば、代理人が関与しなくても報酬の対象となる。

§ 対象となった地域内での売上であっても、代理人が関与していない場合には報酬の対象とならない。

報酬は、各四半期ごとに計算され、翌月末までに支払われる。

報酬が期限内に支払われない場合には、遅延利息が適用される。

## 第5章 一般規定

### 第9条 相互の独立性

代理人と委託人は、本契約期間中、独立した商業取引者としての関係を維持する。

### 第10条 信義則

代理人は、忠実かつ善意を持って委託人に対処する。

### 第11条 競合禁止

代理人は、本契約履行中、代理人からの書面による事前同意がない限り、委託人の競合企業の仕事をしたり、競合製品に関与しない。

### 第12条 秘密保持

本契約の一環として、委託人から代理人に提供される情報は機密とされる。代理人は、その使用人も含めて秘密保持を保証する。

### 第13条 本契約の譲渡移転禁止

本契約の第三者への譲渡移転は禁止される。

### 第14条 契約の期間

#### § 有期限契約

本契約は **xx** 年 **xx** 月 **xx** 日から履行開始され、**xx** 年 **xx** 月 **xx** 日を持って終了する。

#### § 自動延長規定を入れる場合

契約終了日の6か月前に当事者のどちらかからの契約終了がない場合には、本契約は暗黙的にさらに **xx** 年、自動更新するものとする。

### § 自動延長規定を入れない場合

本契約では暗黙的延長は認めない。両者が希望する場合、本契約が終了後、両者は改めて別途の契約を締結するものとする。

### § 無期限契約

本契約は xx 年 xx 月 xx 日から履行開始される無期限契約である。両者は、解約条項の規定に従い xx 月の予告期間を尊重すれば、理由を説明することなく、いつでも契約を終了することができる。契約終了通告は、受け取り証明月郵便でなされるものとする。

契約終了にあった、委託人は、添付資料Ⅶ解約金>に規定される解約金を代理人に払うものとする。

### 第 15 条 – 契約の期限前終了

代理人の重過失を原因として、委託人が契約の期限前終了をおこなう場合、代理人への解約金は支払われられない。

### 第 16 条 - 契約不履行

どちらかの当事者が本契約を履行しない場合、他方の当事者は契約を解除する権利をもつ。この契約解除にあたって他方の当事者は、契約を履行しない当事者に対して、1 か月前に書留郵便で契約履行の催促を行ない、契約履行がなされないのを確認する。

### 第 17 条 – 廃業

どちらか一方の当事者が清算や破産の対象となった場合、本契約は解約される。

### 第 18 条 – 契約の解約

無期限契約の場合、契約終了を希望する当事者は、6 か月前に書留郵便で他方の当事者へ通告するものとする。終了理由を通告する義務はない。

### 第 19 条 – 契約の終了

契約が終了した場合、その終了理由を問わず、代理人は、本契約の代理権行使の一環として委託人から委託されていた書類や機材や在庫などすべて委託人に返却する。

代理人は、解約金の支払いを受ける。

契約終了の以下に挙げる理由に基づく場合には、代理人に対する解約金支払いはなされない。

- 代理人の重過失。
- 代理人からの契約終了。

**第 20 条 - 合意管轄**

本契約の履行に関して紛争が生じ、当事者間で解決に至らない場合には、フランス xx 裁判所の判断を仰ぐものとする。

**第 21 条 準拠法と言語**

本契約はフランス語を正文し、フランス法により 解釈される。

**第 22 条 – 添付書類**

本契約は以下の添付規定書類を含んだ一式として構成される。

- 添付資料 I 本製品の内容
- 添付資料 II 対象市場
- 添付資料 III 販売条件
- 添付資料 IV 料金表
- 添付資料 V アフターサービス
- 添付資料 VI 在庫
- 添付資料 VII 解約金

**第 23 条 - 分離可能**

本契約の一部が無効とされた場合でも、他の条項に影響を及ぼさない。

**第 24 条 – 住所の選定**

本契約締結に当たり、代理人と委託人はそれぞれ以下を住所とする。

- 委託人 住所
- 代理人 住所

**添付資料**

- I 本製品の内容
- II 対象市場
- III 販売条件
- IV 料金表
- V アフターサービス
- VI 在庫
- VII 解約金

フランス向け雑貨輸出について（法務編）

---

2012年3月発行

著作・発行 日本貿易振興機構（ジェトロ） 海外調査部

〒107-6006 東京都港赤坂 1-12-32 アーク森ビル 6階

---

Copyright © 2012 JETRO. All rights reserved. 禁無断転載