



UN NOM DE DOMAINE, UN CHOIX DES PLUS IMPORTANTS

Par Jonathan Brochu, avocat

Le réseau Internet, une des innovations les plus importantes du dernier siècle, est devenu une ressource inévitable pour tisser des liens commerciaux. C'est pourquoi de plus en plus d'entreprises décideront dans un avenir rapproché de créer leur site Web afin d'offrir leurs produits et services à l'échelle internationale.

Chaque site Internet doit obligatoirement être associé à une adresse précise communément appelée «nom de domaine» pour être publié sur le Web. Le nom de domaine identifie l'entreprise et permet aux visiteurs de savoir où la trouver sur le réseau Internet. Il comprend une série de lettres suivie d'une extension permettant de distinguer rapidement une entreprise ou le secteur d'activités dans lequel l'entreprise opère. Par exemple, *montrealexpos.com* ou *mcdonalds.com*.

Les extensions les plus courantes au Canada sont :

- *.com* pour les entreprises et particuliers;
- *.net* pour les entreprises oeuvrant dans les services Internet ;
- *.org* pour les associations à but non lucratif ;
- *.qc.ca* pour les entreprises ayant une incorporation québécoise de même que les villes et municipalités ou particuliers;
- *.ca* pour les entreprises ayant une charte canadienne.

Lorsqu'une entreprise désire créer un site Web, une des premières étapes consiste à trouver un nom de domaine et à enregistrer celui-ci à l'adresse suivante : www.Networksolution.com.

Avec le développement sans cesse croissant du Web, il est fortement recommandé d'enregistrer son ou ses noms de domaine le plus rapidement possible avec toutes les extensions possibles afin de s'assurer de l'exclusivité de celui-ci ou de ceux-ci. Le premier arrivé sera le premier servi! En effet, les noms de domaine sont de plus en plus nombreux et de plus en plus recherchés ce qui engendre un certain nombre de conflits. Un nouveau phénomène est apparu au cours des dernières années. Des individus ont enregistré plusieurs noms de domaine reliés à des entreprises afin de pouvoir les vendre à prix fort à ces dernières. Il va sans dire que cette façon de faire a engendré de nombreuses poursuites.

Il faut aussi savoir que les noms de domaine peuvent parfois entrer en conflit avec les marques de commerce ou les noms commerciaux enregistrés et administrés par différents pays. À cet égard, il faut souligner que lors du

processus d'enregistrement du nom de domaine, aucune vérification n'est effectuée afin de déterminer si le nom choisi pouvait entrer en conflit avec une marque de commerce ou un nom commercial utilisé par une autre entreprise.

Voici donc quelques conseils qui pourront vous être utiles avant de procéder au choix et à l'enregistrement de votre nom de domaine :

- ✓ Effectuer des recherches sur Internet afin de constater si le nom de domaine envisagé pourrait porter à confusion ou être utilisé par d'autres entreprises. Si tel était le cas, il serait préférable de changer votre nom de domaine afin d'éviter tout risque éventuel de contestation.
- ✓ Procéder à des vérifications auprès des bureaux d'enregistrement de marques de commerce de plusieurs pays relativement au nom de domaine que vous désirez obtenir, car celui-ci pourrait être enregistré dans un autre état. Dans ce cas, il serait préférable de changer de nom de domaine afin d'éviter tout litige éventuel.
- ✓ Si cela s'avère possible, enregistrer votre nom de domaine à titre de marque de commerce. Vous bénéficiez alors d'une protection supplémentaire.

On est jamais trop prudent lorsqu'il s'agit de son entreprise.

COUPE GREY 2001

Compte tenu de l'engouement de tous envers le football, à l'occasion d'une récente rencontre avec M. Larry Smith, président et chef de la direction des Alouettes de Montréal, ce dernier m'a demandé si nous étions intéressés à aider les Alouettes dans la pré-vente des billets pour la Coupe Grey.

En conséquence, ceux qui sont intéressés à s'engager à acheter des billets pour la Coupe Grey 2001, auriez-vous l'obligeance de communiquer avec nous soit par télécopieur à (450) 436-9735, soit par E-Mail à l'attention de Mme Danielle Beaulieu (avocats@prevostauclair.com).

Ceux qui sont également intéressés à participer à la pré-vente, vous êtes les bienvenus. Il va sans dire qu'il s'agit d'une activité intéressante pour tous.

Claude Auclair, avocat

LES CONTRATS INTERNATIONAUX DE DISTRIBUTION

Par Martin Marceau, avocat

Les entrepreneurs sont de plus en plus attirés par le commerce international avec la venue de la globalisation des marchés. Pour certains les échanges internationaux permettront d'acquérir un nouveau marché ou simplement d'augmenter le cycle de vie de leur produit sur un nouveau marché.

Le contrat de distribution est donc souvent l'outil le plus approprié pour percer ces marchés du fait qu'il ne demande aucune présence physique de l'entrepreneur canadien sur le territoire visé et permet d'étendre ou de créer un réseau de vente par l'intermédiaire d'un distributeur local du pays visé. Le distributeur pourra donc promouvoir les ventes et procéder au marketing du produit avec un droit de regard de l'entrepreneur canadien sur le type de publicité applicable.

Ce qui est important de retenir du contrat de distribution, c'est qu'il n'a pas une implication juridique de mandataire à mandant. Le distributeur est donc juridiquement indépendant de l'exportateur, sous réserve des garanties octroyées au client sur le produit.

Au niveau des clauses contractuelles, l'entrepreneur prendra soin d'incorporer dans son contrat des clauses aussi variées que celle d'élection de domicile afin que le contrat, en cas de litige, soit traité par une loi québécoise ou par un forum d'arbitres afin d'éviter la loi étrangère. Par ailleurs, il est important de noter que l'entrepreneur vérifiera également que cette clause d'arbitrage soit faite par écrit afin de donner force à des conventions internationales comme la convention de New-York, laquelle donne un droit d'exécution sur les sentences arbitrales dans les différents pays signataires. En effet, s'il y a un jugement ordonné contre un partenaire étranger, il sera bon que ce jugement puisse être exécutable et que l'entrepreneur puisse récupérer les sommes qui lui seraient dues à titre de dommages-intérêts par exemple. Également, l'entrepreneur canadien prendra soin de protéger sur le territoire visé, avant la signature du contrat, ses marques de commerce et propriétés intellectuelles et le cas échéant, de signer des contrats de licence. Il prendra soin également d'indiquer que tout achalandage développé par le distributeur sera sa seule propriété.

Il est également crucial pour l'entrepreneur canadien de prendre des références sur son futur partenaire. Les ambassades ou consulats à l'étranger ou les succursales des institutions financières canadiennes présentes à l'étranger sont des sources non négligeables.

Souvent, les juristes nord-américains ont tendance à incorporer des clauses de pénalités et d'intérêts dans leur contrat en cas de défaut. Il faut vérifier avec la culture locale si cela est permis. En effet, pour certains pays musulmans l'imposition d'intérêts est interdite du fait de la religion. Il faudra également vérifier, pour l'entrepreneur canadien, si le distributeur a besoin d'une accréditation spéciale ou un permis spécifique pour la distribution du

produit concerné. En effet, dans certains pays, des permis sont attribués à des distributeurs mais spécifiquement pour un type de produit.

Bref, le contrat de distribution international oblige l'entrepreneur à allier culture et affaires dans l'élaboration du contrat à intervenir.

LA TRANSACTION : UN OUTIL ADAPTÉ AUX RELATIONS COMMERCIALES

Par Simon Robillard, avocat

Les créanciers qui ont en main un contrat peuvent en cas de défaut du débiteur s'adresser aux tribunaux pour obtenir paiement de ce qui leur est dû. Malheureusement, les délais sur une action sur compte peuvent parfois être considérables. Ainsi, un créancier peut attendre plus d'une année avant d'obtenir un jugement contre son débiteur. Certains créanciers hésiteront à recourir contre leur débiteur vu les délais, les coûts et les montants en jeu. La transaction apparaît dès lors un outil parfait pour toute personne ayant un débiteur qui ne respecte pas ses obligations.

En vertu du Code civil du Québec, la transaction est un contrat par lequel les parties cherchent à prévenir un litige, à le terminer ou à régler les difficultés lors de l'exécution d'un jugement. En somme, la transaction consiste en un règlement entre les parties eu égard à leur différend. Vu qu'il s'agit d'un règlement, si jamais une des parties est en défaut d'honorer ses obligations suite à la transaction, la loi prévoit une procédure rapide afin de faire respecter cette entente; il s'agit de l'homologation de la transaction. Ainsi, en vertu des prescriptions du Code de procédure civile, il suffit qu'un avis de dix jours soit donné à la partie adverse avant la présentation d'une requête en homologation de la transaction. Une fois la transaction homologuée, cette dernière devient alors exécutoire comme tout autre jugement rendu par le Tribunal.

Toutefois, trois conditions sont essentielles pour pouvoir qualifier une entente de transaction :

1. Il doit s'agir d'un contrat. Ainsi, il doit y avoir un échange de consentement entre le débiteur et le créancier.
2. Le but du contrat doit être de régler ou prévenir un différend ou un litige entre les parties.
3. Il doit y avoir présence de concessions de la part des deux parties au contrat. (Exemple : le débiteur paye les sommes dues au créancier par un nombre de versements prédéterminés et en considération de ce qui précède, le créancier suspend toutes procédures judiciaires contre le débiteur.)

En pratique, dès qu'un créancier n'est pas payé par son débiteur, il peut alors avoir recours à la transaction pour régler le différend qui l'oppose à ce dernier.

Suite page 3

Ainsi, le créancier devrait obtenir du débiteur, sous forme écrite, une reconnaissance de dette avec l'engagement à

lui payer le montant dû dans un délai supplémentaire accordé par le créancier dans le but évident d'éviter ou de mettre fin au litige entre les parties. Ce contrat, à toute fin pratique, constitue une transaction.

Le but d'une transaction est donc de régler rapidement les différends qui opposent deux parties. Ainsi, l'alternative des parties sera donc la suivante : soit respecter les termes et conditions de la transaction et ainsi satisfaire les deux parties, soit que le débiteur est en défaut de respecter les modalités de la transaction, auquel cas, le créancier pourra présenter une requête en homologation qui fera l'objet d'un jugement qui sera susceptible d'exécution et ce, dans un très court délai.

MODIFICATIONS APPORTÉES AU RÉGIME DES RENTES DU QUÉBEC

Par Etienne Ruel, avocat

Les ex-conjoints de fait qui ont cessé de faire vie commune à compter du 1er juillet 1999 pourront désormais, moyennant le respect de certaines conditions prévues dans la *Loi portant sur la réforme du régime des Rentes du Québec et modifiant diverses dispositions législatives*, partager entre eux les revenus de travail qui ont été inscrits à leur nom au régime des Rentes du Québec pendant la durée de la vie maritale. La loi prévoit également que les ex-époux, à la suite d'un jugement de séparation de corps ou d'un divorce ou de nullité de mariage prenant effet après le 30 juin 1999, pourront demander le partage des revenus qui auront été inscrits à leur nom pour la période d'union de fait ayant précédé le mariage.

A. Conjoints de fait

Les conjoints de fait qui désirent partager les revenus qui auront été inscrits à leur nom au régime des Rentes du Québec pour les mois compris dans la période s'étendant du début de l'année au cours de laquelle ils ont commencé à vivre maritalement jusqu'à la fin de l'année qui précède la cessation de vie maritale, devront pour ce faire, satisfaire aux exigences suivantes :

1. Ils devront avoir vécu maritalement pendant au moins 3 ans. Cette exigence est toutefois ramenée à une seule si un enfant est né ou naîtra de leur union ou s'ils ont conjointement adopté un enfant ou si l'un des conjoints a adopté un des enfants de l'autre ;

La demande de partage devra être faite dans les 3 ans de l'expiration de la période de 12 mois de séparation effective mentionnée plus haut. Advenant le décès d'un des ex-conjoints de fait à l'intérieur de cette même période de 12 mois, le délai de 3 ans commencera à courir à partir de la date du décès.

4. Aucun des deux conjoints de fait ne devra être marié au moment de la cessation de la vie maritale.
5. Une demande expresse de partage devra être présentée par les deux ex-conjoints de fait. Cependant, un seul d'entre eux pourra présenter une telle demande si les ex-conjoints de fait ont prévu, dans une convention écrite, un tel partage des gains inscrits au régime des Rentes du Québec.

B. Les ex-époux.

Les époux pourront également demander le partage des gains admissibles pour ce qui est de la période de vie maritale précédant leur mariage. Pour cette période de vie maritale antérieure au mariage, les ex-époux devront présenter ensemble une demande de partage. Le délai pour adresser cette demande est, dans ce cas, de 3 ans à compter de la prise d'effet du jugement. Il est à noter que si le jugement en séparation de corps, en divorce ou en nullité de mariage a pris effet avant le 1^{er} juillet 1999, il ne pourra y avoir de partage pour la période de vie maritale précédant le mariage.

En espérant que ces quelques précisions pourront vous être utiles. N'hésitez toutefois pas à communiquer avec Me Suzanne Fortin ou Me Étienne Ruel pour de plus amples renseignements.

Vous pouvez nous faire part de vos commentaires à l'adresse suivante :
avocats@prevostauclair.com



**PRÉVOST AUCLAIR
FORTIN D'AOUST**
Société en nom collectif
AVOCATS
AGENTS DE MARQUE DE COMMERCE

Saint-Jérôme

55, rue Castonguay
bureau 400, J7Y 2H9
(450) 436-8244

Montréal : (450) 476-9591
Télec : (450) 436-9735

Blainville

10, boul. de la Seigneurie Est
bureau 201, J7C 3V5

(450) 979-9696
Télec : (450) 979-4039

Mascouche

625, Montée Masson
bureau 202, J7K 3G1

(450) 966-6224

Mont-Royal

1240, Ave Beaumont
bureau 100, H3P 3E5

(514) 735-0099
Télec : (514) 735-7334

Sainte-Agathe

124, rue St-Vincent
J8C 2B1

(819) 321-1616
Télec : (819) 321-1313

LA COLONNE JURIDIQUE

DÉPÔT LÉGAL
BIBLIOTHÈQUE NATIONALE DU QUÉBEC

LE CONTENU DES PRÉSENTES N'EST PAS UN AVIS JURIDIQUE DU CABINET OU DES AUTEURS QUI N'EXPRIMENT QUE DES COMMENTAIRES.