

Formes d'exercice commercial – Faire commerce au Costa Rica

Décembre 2016

Fiche fournie par le cabinet d'avocat, membre de la CCI France Costa Rica, SBS Abogados

Téléphone : (506) 4000-3322

E-mail : info@sbs.cr

Site internet : <http://sbs.cr>



Une fois votre projet commercial au Costa Rica établi, il est nécessaire de s'interroger sur la forme que va prendre votre exercice professionnel.

Les contrats de distribution sont des outils permettant aux commerçants de s'insérer dans le tissu économique afin de bénéficier de partenariats, et ainsi fluidifier leur activité commerciale.

Par exemple, l'entrepreneur peut décider d'orienter son activité vers la seule production de biens pour revendre, tout en bénéficiant d'une marque, d'un réseau d'approvisionnement, et d'un savoir-faire rationalisé développé par un tiers.

Il existe des formes d'exercice commercial correspondant à chaque investisseur. Cependant, il n'est pas toujours simple de faire un choix.

Aussi, il faut savoir que ces formes contractuelles propres au monde marchand, peuvent connaître de régimes particuliers propre au droit costaricien. Notamment devront être envisagés les permis de travailler, et le régime protecteur des représentants d'entreprises étrangères.

C'est pourquoi, chez SOLANO BERMÚDEZ & SOLANO, nous sommes à l'écoute de votre projet afin d'étudier et construire avec vous la solution la plus adaptée à vos besoins et la plus pertinente pour le marché concerné.

Les principaux outils disponibles sont les contrats dits de réseau, et les contrats d'intermédiation. Nous allons vous présenter les grandes lignes de ces différents contrats, cependant, il est important de garder à l'esprit que ceux-ci ne représentant que des modèles, il est indispensable de réaliser une analyse de vos besoins afin d'adapter les mesures contractuelles.

Il faut bien avoir à l'esprit qu'un investisseur peut être propriétaire d'un commerce au Costa Rica sans être présent sur le territoire. Cependant, s'il souhaite exercer depuis le pays, il devra solliciter un permis de travail, ou une des différentes possibilités de résidence permettant un tel droit auprès des services de la migration. Nous pouvons réaliser ces démarches à votre place.

Les contrats de réseau qui vont suivre concernent des entrepreneurs totalement indépendants au regard du droit costaricien, ils ne sont soumis qu'aux règles de droit commun comme le permis de travailler, et l'enregistrement d'activité.

Quant aux contrats d'intermédiations, ils placent leur auteur sous le régime protecteur de représentant d'entreprise étrangère prévu par les articles 360 et suivants du Code de Commerce.

Les contrats de réseau

La concession exclusive :

L'opération consiste pour un commerçant, concessionnaire, d'obtenir d'un fabricant de produits, concédant, la concession d'un monopole pour la distribution de ses produits sur un territoire donné et durant un temps déterminé.

Principales caractéristiques:

- Activité d'achat pour revendre
- Produits standardisés finis
- Exclusivité de fourniture et / ou exclusivité d'approvisionnement
- Commerçant indépendant
- Monopole de distribution

La franchise:

Un commerçant indépendant, le franchisé, va bénéficier de la réussite commerciale d'un franchiseur au travers de différentes prestations, moyennant rémunération.

Principales caractéristiques:

- Concession de marque
- Fourniture de services
- Aide et conseils de gestion
- Activités privilégiées: restauration, vêtement, hôtellerie, multimédia...

La distribution sélective:

Contrat entre un commerçant fabricant et un distributeur sélectionné pour la distribution des produits. Ce contrat permet une liberté bien plus grande que dans le contrat de franchise et de concession exclusive. Il est particulièrement utilisé pour la distribution de produits de luxe.

L'approvisionnement exclusif:

Ce contrat prévoit que le distributeur est obligé de s'approvisionner auprès du fabricant ou auprès d'autres partenaires désignés. Pour le fournisseur, c'est l'assurance de vendre des produits avant même de les avoir produits. Quant au distributeur, il bénéficie de tarifs avantageux pour ses opérations de revente au consommateur final.

Les contrats d'intermédiation

Ces opérations juridiques obligent leur auteur à se conformer à un statut particulier appelé représentant d'entreprise étrangère prévu par le Code de commerce. Il s'agit d'un régime qui leur est protecteur.

Le contrat de commission:

Ce contrat permet à un commerçant commettant, de faire réaliser des opérations commerciales par un distributeur commissionnaire. Le distributeur commissionnaire réalise les opérations commerciales pour le compte du commettant, mais en son nom personnel. L'identité du commettant reste donc inconnue des clients. Ce contrat est une variante du contrat de mandat, le commissionnaire est donc chargé d'une obligation de vendre, mais il ne représente pas complètement le commettant puisqu'il agit en son propre nom.

Caractéristiques principales:

- utilisé fréquemment pour les opérations de ventes internationales, ex: Prêt-à-porter
- maintien de l'anonymat du commettant
- forte responsabilité du commissionnaire

Le courtage:

Le courtier a pour mission de rapprocher des personnes qui désirent s'unir par un contrat, par exemple de vente, tout en leur offrant des conseils. Le courtier ne fait que mettre des personnes en relation d'affaire moyennant une rétribution financière.

L'agence commerciale:

Les agents commerciaux sont des commerçants indépendants liés par un contrat de mandat envers un commerçant fournisseur. Ce mandataire reçoit pour mission de négocier et conclure des contrats au nom et pour le compte de l'entreprise qu'il représente. En contrepartie de sa mission l'agent commercial reçoit une commission.

Ces contrats sont des modèles d'opérations couramment pratiquées. Cependant vous bénéficier d'une liberté totale pour imaginer d'autres rapports qui répondraient mieux à vos besoins. Dans la limite des règles légales et de votre puissance de négociation, il vous est ainsi possible d'aménager ces contrats comme il vous semble.