

LA DIMENSION JURIDIQUE DES CONTRATS COMMERCIAUX À L'INTERNATIONAL

Atelier 1

L'internationalité d'un contrat soulève des enjeux supplémentaires voire différents par rapports aux contrats nationaux, **enjeux commerciaux et juridiques**.

La maîtrise de la dimension juridique du contrat international est essentielle pour permettre son bon déroulement et son efficacité maximale.

À cette fin, plusieurs **points d'attention** sont à prendre en considération au niveau de la **forme** et du **contenu** d'un contrat commercial international.

LA FORME DU CONTRAT

1/9

PRIVILÉGIER LA FORME ECRITE D'UN CONTRAT PAR RAPPORT À UN ACCORD VERBAL

Ceci permet :

- ✓ **d'éviter les malentendus** : garantit les obligations et fixe l'acceptation des parties ;
- ✓ **d'assurer une vision commune** de la relation commerciale par rapport aux différences linguistiques, culturelles, juridiques :
- ✓ **d'assurer la preuve** de la relation commerciale.

LE CONTENU DU CONTRAT

2/9

RÉDIGER AVEC ATTENTION/VÉRIFIER TOUTES LES PARTIES DU CONTRAT

Le préambule, les clauses, les annexes ont la même force juridique et ont valeur de contrat.

Les mentions, même manuscrites, présentes sur des documents commerciaux peuvent engager les parties dès lors qu'elle ne sont pas contestées (acceptation implicite).

3/9

PRÉVOIR LA VERSION LINGUISTIQUE PRIORITAIRE (EN CAS DE PLURALITÉ DE VERSIONS LINGUISTIQUES)

Une traduction parfaite ne peut pas être toujours assurée entre différentes versions linguistiques langues. Les différences peuvent générer des incompréhensions et des divergences d'interprétation.

LE CONTENU DU CONTRAT

4/9

DÉSIGNER LA LOI APPLICABLE AU CONTRAT

Les parties sont, en principe, libres de choisir la loi applicable au contrat (autonomie de choix).
À défaut de choix, la loi applicable au contrat sera déterminée selon les règles de conflit de loi.

Le risque : se voir appliquer une loi étrangère.

5/9

DÉSIGNER LA JURIDICTION COMPÉTENTE EN CAS DE LITIGE

Les parties sont, en principe, libres de choisir la juridiction compétente en cas de litiges :
juridiction arbitrale ou juridiction étatique. En cas de désignation d'une juridiction étatique, les
parties sont libres de désigner son pays d'appartenance (autonomie de choix).

À défaut de choix, le règlement d'un litige revient à une juridiction étatique, désignée selon les
règles de conflit de juridictions. **Le risque : se voir assigner devant une juridiction étrangère.**

JURIDICTION
ARBITRALE OU
ETATIQUE?

	Arbitrage	Juridiction étatique
Confidentialité	OUI	NON
Coût	Plus cher en principe mais ça dépend du litige	
Possibilité de choisir ses juges	OUI	NON
Risque partialité / corruption	Ecarté	Envisageable dans certains pays
Durée	Plus courte sauf en cas d'incidents de procédure	
Exequatur	Nécessaire mais facilité pour les membres de la Convention de New York (1958)	UE : n'est pas nécessaire Hors UE : nécessaire en cas d'absence de convention de reconnaissance réciproque

- ✓ Désigner **une juridiction du même pays que la loi** choisie pour régir le contrat.
- ✓ **Langue du contrat** : dans la mesure du possible, établir le contrat dans la langue de la juridiction étatique compétente



LES ENJEUX JURIDIQUES LIÉS AU CONTENU DU CONTRAT

6/9

PRÉCISER LES CONDITIONS DE VENTE

B to B

- ✓ Les conditions d'application des pénalités de retard et leur taux d'intérêt
- ✓ Le montant de l'indemnité forfaitaire pour frais de recouvrement (40 EUR)
- ✓ Les prix et réductions des prix
- ✓ Caractéristiques du produit, garanties, SAV, droit et délai de rétractation, durée de l'offre, coût technique de la communication à distance
- ✓ Les coordonnées du médiateur de la consommation dont il relève
- ✓ E-commerce : lien électronique vers la plateforme européenne de règlement en ligne de litiges

B to C

Mentions imposées par la loi

(dans les contrats de vente/CGV régis par la loi française)

LES ENJEUX JURIDIQUES LIÉS AU CONTENU DU CONTRAT

6/9

PRÉCISER LES CONDITIONS DE VENTE

- ✓ Les délais de paiement (mention obligatoire sur la facture)
- ✓ La devise de paiement
- ✓ L'ajustement des prix en fonction des fluctuations des taux de change
- ✓ Le moyen de paiement : virement, crédit documentaire, lettre de change...
- ✓ La sécurisation des paiements : garantie bancaire, *Stand-by letter of credit*
- ✓ Le moment du transfert de propriété
- ✓ Les conditions de livraison (notamment la règle Incoterms® 2020)

CE QUE LES RÈGLES INCOTERMS® FONT

Les règles Incoterms® indiquent la répartition entre le vendeur et l'acheteur :

- ✓ **des obligations** : qui fait quoi en matière de transport, d'assurance, de formalités, ainsi que les devoirs d'information réciproques ;
- ✓ **des risques** : les règles Incoterms® indiquent le moment et le lieu de la livraison de la marchandise; ce moment marque le transfert des risques du vendeur à l'acheteur ;
- ✓ **les frais** : comment sont distribuées les frais de liées au transport de la marchandise, d'emballage, de chargement, de déchargement, de vérification de la marchandise etc., ainsi que la régularisation des droits de douane entre le vendeur et l'acheteur.

CE QUE LES RÈGLES INCOTERMS® NE FONT PAS

- ✘ Les règles Incoterms® ne traitent pas du **transfert de propriété** des marchandises du vendeur à l'acheteur
 - ↳ prévoir le moment de transfert de propriété dans le contrat de vente.
- ✘ Les règles Incoterms® ne sont pas, à elles-seules, un **contrat de vente**
 - ↳ il n'est pas suffisant de prévoir une règle Incoterms® sur une facture ou un échange pour se prévaloir d'un contrat de vente ; afin de pouvoir se prévaloir de l'existence d'un contrat de vente, les parties ont intérêt à préciser par écrit **la marchandise concernée (« la chose ») et le prix à payer.**

COMMENT BIEN RÉDIGER LA RÉFÉRENCE À UNE RÈGLE INCOTERMS®

- ✓ L'indiquer dans le contrat et dans les documents commerciaux, notamment la facture, grâce à des formulations telles que :

« FCA 25 Rue Saint Charles, Bordeaux, France, Incoterms® 2020 »

[la règle Incoterms choisie] [port/lieu et, si possible, endroit désigné], Incoterms® 2020

- ✓ Eviter d'apporter des modifications à une règle Incoterms® choisie
À défaut, indiquer de façon extrêmement claire dans le contrat de vente le résultat souhaité de ces modifications.

Une rédaction précise permet d'éviter les confusions entre les parties par rapport à leurs obligations et avec d'autres systèmes de partage des coûts et des risques, comme les FOB américains

MAITRISER LES FLUX LOGISTIQUES: UNE OPPORTUNITE.....

- ✓ A **BANNIR** : l'incoterm EXW « Ex Works »
 - => restez maître des opérations de douane export, en cas de contrôle fiscal !
 - => privilégier l'incoterm FCA a minima

- ✓ **MAITRISER LE FLUX = AVANTAGE CONCURRENTIEL**
 - => Service complémentaire rendu à votre client: **marge financière** supplémentaire
 - => **Se démarquer** par rapport à la concurrence plus « hésitante » à gérer les flux
 - => Permet de **tranquilliser vos clients** en proposant un partage du risque logistique, voire en lui proposant de livrer la marchandise jusqu'à chez lui

MAITRISER LES FLUX LOGISTIQUES: UN INVESTISSEMENT PROFITABLE SI....

✓ **MATURITE DE L'EXPORTATEUR**

- => curiosité indispensable, être en veille
- => personnel formé et avisé

✓ **ACCEPTATION D'UN CERTAIN RISQUE**

- => logistique internationale n'est pas une science exacte
- => aléas climatiques, géopolitiques, industriels, sanitaires....

✓ **BIEN ENTOURE**

- => partenariat avec les Douanes (statue OEA), CCI
- => commissionnaire de transport (devoir de conseil)

BREXIT : CHECK-LIST CONTRATS

- **Loi applicable**
- **Juridiction compétente**
- **Coûts/frais/prix**
- **Responsabilité**
- **Territoire contractuel**

MERCI



Natalia RICHARDSON

Avocat

05 56 45 27 90

nrichardson@delcade.fr

www.delcade.fr



Romain PAILLAT

Directeur / CEO

05 53 68 11 20

r.paillat@clauni.eu

www.clauni.eu