

CADRE JURIDIQUE INTERNATIONAL

La convention de Vienne de 1980 constitue le cadre juridique de référence des contrats de vente internationale de marchandises (CVIM) pour 76 pays l'ayant ratifiée. Elle définit les conditions de formation du contrat de vente et reprend les obligations mutuelles du vendeur et de l'acheteur en matière de livraison et de paiement, de recours en cas de litige et de garantie. Elle est cependant supplétive et ne s'applique donc que si les contractants ne l'ont pas rejetée explicitement en totalité ou en partie. Il est tout de même vivement conseillé de l'appliquer en dehors de tous cas spécifiques réclamant la mise en œuvre de règles particulières.

PRINCIPALES CLAUSES DU CONTRAT
DE VENTE

Clauses à caractère économique	
Le prix	Il doit être déterminé ou déterminable : – Précis (devise, incoterm et localisation géographique) – Conditions de paiement (acomptes, paiements fractionnés, délais)
Les produits	<ul style="list-style-type: none"> • Désignation et références • Étendue et durée de la garantie
La livraison	Lieu et date de la livraison en conformité avec l'incoterm de la vente
Clauses à caractère juridique (conditions générales de vente export)	
Désignation des contractants et l'objet	Identifier les parties au contrat et l'objet : vente et nature des prestations ainsi que le niveau d'obligation
Le transfert de propriété	Clause de réserve de propriété différant le transfert au complet paiement du prix
Les clauses pénales	Pénalités en cas de retard de livraison, de paiement
Les clauses résolutoires	Possibilité de mettre fin au contrat en cas de non exécution des obligations
Entrée en vigueur du contrat	Lier l'entrée en vigueur (point de départ de tous les délais contractuels) à un événement jugé important (acompte, notification d'un crédoc)
Clauses exonératoires	Cas de force majeure définis contractuellement qui exonèrent la partie défaillante de toute responsabilité pécuniaire
Loi applicable et juridiction compétente	Définir le droit applicable au contrat et le tribunal compétent
Clause compromissoire	Possibilité de prévoir l'arbitrage comme modalité de résolution des litiges pour les contrats dont le montant est important
Clause de <i>hardship</i>	Clause de sauvegarde qui constitue un engagement de renégocier les termes du contrat en cas de modifications radicales des conditions d'exécution (augmentation brutale des cours des matières premières par exemple), clause réservée aux contrats de longue durée

Il est important de ne pas se contenter de modèles de contrat mais d'adapter les conditions de la vente aux circonstances réelles de l'opération.

En dehors de la vente directe, les exportateurs ont souvent recours à des intermédiaires commerciaux pour prospecter et vendre sur les marchés étrangers.

PRINCIPAUX CONTRATS D'INTERMÉDIAIRES

L'agent commercial	
Cadre juridique	Directive européenne du 18 décembre 1986 et loi française du 25 juin 1991
Sa mission	<ul style="list-style-type: none"> • Il prospecte et négocie sur le territoire contractuel qui lui est attribué, en exclusivité ou non • Il est rémunéré à la commission sur le chiffre d'affaires réalisé. Il est mandataire indépendant
Clauses spécifiques et points délicats	<ul style="list-style-type: none"> • L'agent, peut être du croire, c'est-à-dire, se porter garant en totalité ou en partie, du paiement des factures des clients dont il a transmis les coordonnées. En échange, il est souvent doté du pouvoir de signer lui-même les contrats (pouvoir de représentation) • Le point délicat du contrat d'agent est l'indemnité à verser en cas de non renouvellement, notamment si l'agent n'est pas fautif. Cette indemnité calculée sur le chiffre d'affaires peut être dissuasive

L'importateur distributeur	
Cadre juridique	Aucun cadre juridique uniforme pour ce contrat très répandu, nommé également contrat de concession
Sa mission	<ul style="list-style-type: none"> • Il prospecte et négocie mais agit pour son compte propre et sur le territoire contractuel concédé avec éventuellement une exclusivité d'approvisionnement et de revente • Il a la qualité de commerçant et se rémunère par sa propre marge
Clauses spécifiques et points délicats	<ul style="list-style-type: none"> • La clause de non-concurrence doit prévoir l'interdiction de vendre des produits similaires après la fin du contrat • Les clauses imposant des prix de revente ou interdisant la revente en dehors du territoire contractuel (concurrence passive) sont interdites

D'autres types de transaction telles que la franchise, le contrat de licence de savoir-faire ou de brevet encadrent les transferts de savoir-faire protégé par le secret ou le dépôt de brevets. Ils sont définis par plusieurs règlements communautaires pour ce qui concerne les clauses admises ou non admises.