

# LE PETIT GUIDE DES CONTRATS INTERNATIONAUX

## LES BONNES QUESTIONS A SE POSER AVANT DE SIGNER UN CONTRAT COMMERCIAL INTERNATIONAL

### Sommaire

<i>Introduction : L'importance du contrat dans les relations internationales</i> .....	2
<b>I. Cadre général des contrats internationaux</b> .....	3
1. Quelle langue utiliser ? .....	3
2. Comment gérer l'aspect multiculturel ?.....	3
3. Comment gérer les différents systèmes juridiques ? .....	3
4. La capacité des personnes .....	4
5. S'informer sur son partenaire .....	4
6. Négociations et pourparlers.....	4
7. La forme du contrat.....	4
<b>II. Clauses incontournables des contrats internationaux</b> .....	5
1. Quel droit applicable au contrat.....	5
2. Quelle juridiction compétente ? .....	6
3. Clauses financières.....	8
4. L'incoterm, un usage incontournable .....	11
5. Clause de force majeure et clause de hardship.....	15
6. Les annexes.....	15
7. Clause de révision et avenant au contrat.....	15
8. Autres clauses.....	16
<b>III. Les principaux contrats internationaux</b> .....	17
1. Contrat de vente internationale .....	17
2. Contrat de distribution internationale .....	20
3. Contrat d'agent commercial international.....	24

## L'importance du contrat dans les relations commerciales internationales

Trop souvent les entreprises et en particulier les PME se retrouvent démunies lors de l'émergence d'un litige avec un partenaire commercial situé dans un autre pays.

Les raisons sont multiples :

1. L'absence de contrat reste malheureusement un cas fréquent. Les entreprises, se pensant protégées par une relation commerciale de confiance sur la durée, n'envisagent pas de porter par écrit les obligations de chacun.
2. Une rédaction incomplète ou inexacte, c'est-à-dire un contrat dans lequel une ou plusieurs clauses essentielles ont été oubliées telles que les délais et les modalités de paiement, le droit applicable, les juridictions compétentes... Il peut s'agir également de difficultés liées à la rédaction dans une langue non maîtrisée par l'entreprise.

Que ce soit du fait de l'absence de contrat ou d'une rédaction contractuelle incomplète, les conséquences qui en résultent peuvent être très graves jusqu'à compromettre la relation commerciale et avoir un impact financier important.

En effet, les contrats, au-delà des contraintes juridiques auxquelles ils sont parfois associés, sont essentiels pour garantir les obligations et fixer leur acceptation par chacune des parties.

La rédaction d'un contrat est également une part intégrante de la stratégie commerciale car en fonction des clauses insérées, il imposera au partenaire commercial des obligations définies auxquelles celui-ci ne pourra pas déroger.

Il ne faut pas non plus négliger les différentes approches du droit en fonction des pays. En effet, il existe historiquement des grandes familles de droit, dont découlent différentes coutumes et façons de penser. Il y a le droit issu du droit romain, dit système juridique civiliste, c'est-à-dire en grande partie le droit des pays du continent européen, mais aussi le droit de « common law » anglo-saxon qui comprend la Grande-Bretagne, les Etats-Unis d'Amérique et les quelques 56 pays du Commonwealth anciennes colonies britanniques.

Il existe également des pays dont le régime juridique est basé sur des notions ne correspondant pas à notre conception occidentale comme par exemple les sociétés régies par des principes religieux (notamment musulmanes ou hindouistes), ou encore empreint des traditions et coutumes anciennes (Chine et Japon).

Il est donc essentiel, avant de contracter, d'avoir une connaissance générale de l'environnement économique et culturel de son partenaire et des pratiques d'affaires du pays pour réussir dans le domaine des affaires internationales (I).

Ce guide traitera ensuite des clauses essentielles lors de la rédaction d'un contrat international (II).

Puis dans un troisième temps, nous détaillerons les principaux types de contrats utilisés par les PME dans leurs relations internationales, à savoir le contrat de vente internationale, le contrat de distribution et le contrat d'agent commercial (III).

## Cadre général des contrats internationaux :

### 1. Quelle langue utiliser ?

Le contrat doit être rédigé dans une langue compréhensible par chacune des parties. L'anglais reste la langue des affaires par excellence et son utilisation est à privilégier.

NB : Certains pays imposent, pour certains contrats, une rédaction dans la langue du pays.

### 2. Comment gérer l'aspect multiculturel ?

Savoir parler le « business language » de son partenaire commercial !

La connaissance des règles et usages du commerce dans le pays de votre partenaire est essentielle à la bonne conduite des négociations et de l'application du contrat.

### 3. Comment gérer les différents systèmes juridiques lors de vos négociations avec des partenaires étrangers ?

- Il ne faut pas ignorer que le simple fait de négocier avec un partenaire étranger met en concurrence non seulement des négociateurs mais aussi des systèmes juridiques parfois très éloignés du nôtre. C'est en cela qu'une brève comparaison entre nos contrats et ceux de la famille du droit anglo-saxon dit de « Common law » peut s'avérer intéressante, d'autant que dans les transactions internationales, ce modèle a plutôt le vent en poupe.

- Dans un système juridique civiliste tel que le nôtre, le droit se construit autour de la loi organisée en codes (lois codifiées), constituée de concepts généraux qui sont ensuite interprétés par les juges ou les administrations. C'est pourquoi nos contrats sont synthétiques et souvent plus courts que la moyenne des contrats.

- Le droit de « Common law » est un droit basé sur la jurisprudence (pas de codes), c'est la raison pour laquelle les contrats sont longs et très détaillés.

## LA NEGOCIATION :

- En France, lorsque la négociation est délicate, la pratique consiste à laisser des « zones grises » pouvant contribuer à une insécurité juridique en cas de litige. C'est notamment en cela que l'on peut dire que les Français sont parfois défensifs dans leurs négociations.

- Les négociateurs anglo-saxons vont, en vertu du principe que seuls les forts doivent gagner, pratiquer les règles d'une guerre polie et feutrée, mais bien réelle. Concrètement, là où un négociateur français décide de relâcher ses efforts sur une clause particulière, avec l'espoir de voir son partenaire faire de même sur la suivante, il fait fausse route car le négociateur anglo-saxon joue pour rafler la totalité de la mise ! C'est pour cela qu'on le considère comme très offensif, même s'il demeure très policé.

- Les efforts des négociateurs français se concentrent sur l'aboutissement de la négociation au terme de laquelle naîtra le contrat, plutôt que sur les détails de l'exécution.

- Mais si en France, l'écrit revêt toujours une valeur bien supérieure à la parole donnée, tel n'est pas le cas en Angleterre ! C'est ainsi que le comportement des parties peut servir à écarter une clause inappliquée par une partie au contrat. C'est le cas du « waiver », qui est un cas de renonciation implicite s'appliquant dès lors qu'une partie n'a pas fait usage des clauses qu'elle a négociées ou acceptées.

## LA REDACTION :

- Pour ce qui est des pratiques de rédaction, notons qu'en France, un préambule comprend des déclarations décrivant par quel processus les parties sont parvenues à l'accord. Il peut servir d'outil à l'interprétation des obligations énoncées dans le corps du contrat. Sa valeur juridique peut donc être déterminante dans un système juridique très interprétatif.
- Les rédacteurs de contrats anglais ne pratiquent pas le préambule et d'ailleurs celui-ci est nul et non avenu. Mais en vertu de la technique d'interprétation des juges dite « littérale », chaque mot de chaque clause a son importance. Pour clarifier les termes employés par les parties et faciliter la gestion du contrat, les rédacteurs anglais utilisent des « définitions ». Prenez le temps de les lire avec soin.
- Sur cette base la rédaction de contrats soumis à la « Common law » conduit à une pratique de contrats longs et détaillés.

Le contrat de « Common law » est soumis à un réglage très sophistiqué au moyen de mots qui vont augmenter ou diminuer l'intensité d'une obligation. Se conduire en « homme raisonnable » définit un comportement sociétal, agir selon ses « best endeavours » peut transformer une obligation de moyen en obligation de résultat, réduire ses pertes ou « mitigate losses » oblige la partie qui subit des dommages à réduire le montant de ses pertes. Ne pas faire est donc aussi important, sinon plus que de faire ce qui est écrit au contrat !

### 4. Capacité des personnes :

Il est important de vérifier la capacité des personnes qui est régie par le droit national des contractants. Tous les pays n'ont pas, par exemple, opté pour le même âge de majorité. De plus, il est utile de vérifier que votre interlocuteur, a bien la capacité d'engager juridiquement son entreprise.

### 5. S'informer sur son futur partenaire :

Il est recommandé de collecter un maximum d'informations sur la situation de votre partenaire (notoriété, situation financière, procédures collectives...) afin de limiter les risques.

Un grand nombre d'opérateurs existent sur le marché afin d'obtenir ces informations dont on peut citer par exemple la COFACE.

### 6. La négociation / les pourparlers :

Attention au cours de cette étape, il y a toujours une partie qui tente de dominer l'autre, le dominant peut imposer sa langue, ses pratiques et ainsi proposer un contrat qui correspondra à sa vision juridique de l'opération commerciale. Cette étape peut faire l'objet d'une formalisation par le biais d'une lettre d'intention également appelée gentlemen's agreement.

### 7. La forme du contrat :

Il est recommandé que le contrat soit présenté sous forme écrite, dans un souci de traçabilité/preuve (selon un vieil adage juridique « La parole s'envole, l'écrit reste »). Il conviendra également de vérifier ce que la législation prévoit en matière d'écrit électronique. En droit français par exemple, le courrier électronique sous certaines conditions vaut un écrit papier. Par contre en matière de preuve, il est seulement assimilé à un commencement de preuve en cas de litige.

## Les clauses incontournables des contrats internationaux



Toutes les clauses d'un contrat sont importantes et méritent donc une rédaction soignée. Cependant, en fonction de la stratégie de l'entreprise, de ses besoins de protection spécifiques, du type de contrat utilisé, et de la zone géographique dans laquelle il devra s'appliquer, certaines clauses sont essentielles.

### 1. Quel droit applicable au contrat ?

Lorsqu'une entreprise française établit un contrat avec une autre entreprise française, la situation est claire et sans confusion s'agissant de la loi applicable à ce contrat ; seule la loi française est reconnue.

La situation est plus difficile à cerner, lorsque cette entreprise française souhaite contracter avec une entreprise étrangère. En effet, les deux entreprises sont situées dans deux Etats différents, mais le droit d'un seul pays doit être applicable, il convient donc de déterminer lequel.

De plus le contrat peut être exécuté dans un troisième pays, ce qui multiplie les options. Il peut même être envisagé de soumettre le contrat à un autre droit encore ou de le soumettre à des règles de droit international (convention de Vienne par exemple ; voir Les règles du « droit international »).

#### **Le choix du droit applicable est laissé à la libre appréciation des parties au contrat**

En matière de contrat international, la règle est que les parties peuvent déterminer à quelle loi elles souhaitent soumettre leur contrat (ce principe est celui de l'autonomie de la volonté).

Les entreprises n'estiment pas toujours nécessaire d'insérer une telle clause puisqu'au moment de la conclusion du contrat, il n'y a pas de litige. Or c'est une erreur fondamentale ; puisque lors de la survenance d'un litige l'entreprise pourra se voir appliquer un droit qu'elle ne connaît pas et qui peut lui être très défavorable.

Cela revient à dire que le choix de la loi applicable au contrat est stratégique, en plus d'être primordial. Il faut également noter que dans certains cas les parties peuvent décider d'appliquer différentes lois à différentes parties du contrat.

#### **LES REGLES DE CONFLIT DE LOI DU « DROIT INTERNATIONAL »**

À défaut de choix de loi applicable dans le contrat, le juge s'appuiera sur les conventions internationales afin de déterminer la loi applicable. Dans un tel cas, on applique ce que l'on appelle les règles de conflit de lois.

[La convention de La Haye du 15 juin 1955](#) s'applique aux ventes internationales d'objets mobiliers

corporels (bien meuble qui a une existence matérielle, contrairement à un brevet ou un fonds de commerce par exemple), en sont exclus les prestations de services et objets incorporels. Cette convention a été ratifiée par peu d'Etats dont la France. En application de cette convention, à défaut de clause contractuelle, le droit applicable est celui du pays du vendeur.

## AU NIVEAU DE L'UNION EUROPEENNE : PRINCIPES DU DROIT EUROPEEN

### Règlement Rome I :

Il convient de rappeler que les règlements européens sont directement applicables dans le droit des États membres de l'Union Européenne.

**Le règlement européen\* (règlement (CE) n°593/2008) du 17 juin 2008) sur la loi applicable aux obligations contractuelles (Rome I) a pour objectif de résoudre les conflits de loi entre les ressortissants des différents pays de l'Union européenne.**

Ce règlement s'applique aux obligations contractuelles relevant des matières civiles et commerciales dans des situations de conflit de lois.

**Le Règlement Rome I consacre le principe de la liberté de choix des parties – Article 3 du Règlement.**

**À défaut de choix exprimé par les parties, l'article 4 du Règlement précise que la loi applicable au contrat est déterminée comme suit :**

- a) *le contrat de vente de biens est régi par la loi du pays dans lequel le vendeur a sa résidence habituelle ;*
- b) *le contrat de prestation de services est régi par la loi du pays dans lequel le prestataire de services a sa résidence habituelle ;*
- c) *le contrat ayant pour objet un droit réel immobilier ou un bail d'immeuble est régi par la loi du pays dans lequel est situé l'immeuble ; (...)*
- e) *le contrat de franchise est régi par la loi du pays dans lequel le franchisé a sa résidence habituelle ;*
- f) *le contrat de distribution est régi par la loi du pays dans lequel le distributeur a sa résidence habituelle ; (...)*

À défaut de rentrer dans ces définitions, le contrat est régi par la loi du pays dans lequel la partie qui doit fournir la prestation caractéristique a sa résidence habituelle.

Même si la règle reste la liberté de choix des parties, ce règlement pose une atténuation à ce principe, afin de protéger contre un droit étranger (hors UE) qui serait en total désaccord avec le droit européen. Ce règlement dispose en effet que si le contrat se rapporte à un ou plusieurs États membres, la loi applicable choisie, autre que celle d'un État membre, ne doit pas contredire les dispositions du droit communautaire.

## 2. Quelle juridiction compétente ?

En plus de déterminer la loi applicable au contrat, il est également fondamental de déterminer quelle sera la juridiction compétente en cas de litige.

En effet vous pouvez soumettre votre éventuel litige soit à une juridiction étatique, soit à une cour arbitrale.

Stipuler dans un contrat la juridiction compétente évite une perte de temps sur la détermination du tribunal compétent lorsqu'un litige survient.

Il convient également de s'interroger sur les règles nationales de compétence des tribunaux qui peuvent varier d'un pays à l'autre (ex : en France les litiges concernant les agents commerciaux sont traités par les tribunaux judiciaires et non par les tribunaux de commerce)

La décision rendue par une juridiction nationale est dénommée « jugement » et celle d'un tribunal arbitral est dénommée « sentence arbitrale ».

### JURIDICTION NATIONALE

Lorsqu'on opte pour une instance nationale, il est recommandé d'indiquer précisément dans le contrat quel est le tribunal compétent.

Une clause qui donne compétence à une juridiction étatique est normalement dénommée « clause attributive de compétence ». Par ailleurs, un tribunal aura toujours tendance à ignorer ou mal interpréter la loi du contrat s'il ne la connaît pas. Il est donc de bonne pratique, même si cela n'est pas obligatoire, de faire coïncider la loi applicable au contrat et le lieu de règlement des litiges.

### L'ARBITRAGE INTERNATIONAL

L'arbitrage est un mode alternatif de résolution des conflits non étatique, dans lequel un ou plusieurs arbitres (en général trois) interviennent pour trancher un litige commercial international. L'arbitre est un véritable juge dont la décision s'impose aux parties.

Au niveau international, la cour arbitrale de la Chambre de commerce internationale est une référence : <http://www.iccwbo.org/court/arbitration/> Son règlement précise que le tribunal arbitral peut être composé d'un ou de plusieurs membres. Lorsque le différend doit être tranché par un arbitre unique, ce dernier est nommé par la Cour, sauf convention contraire des parties. Si trois arbitres sont prévus, chacune des parties en désigne un ; le troisième, qui présidera le tribunal, est ensuite nommé soit d'un commun accord par les parties ou les co-arbitres, soit par la Cour.

### QUELLES SONT LES DIFFERENCES ENTRE UNE JURIDICTION NATIONALE ET UN TRIBUNAL ARBITRAL ?

Le choix entre un juge national et un arbitre est très important. Les deux possèdent leurs propres avantages. Il existe trois grandes différences entre une juridiction nationale et un tribunal arbitral : le coût, la confidentialité et la durée.

**Concernant la confidentialité**, en France les jugements rendus par un tribunal sont publics, tandis que les sentences arbitrales ne sont pas publiées sauf si vous décidez d'indiquer dans le contrat qu'il est possible de faire appel devant une juridiction étatique. Auquel cas la procédure deviendra publique si l'une des parties décide de faire appel de la sentence arbitrale.

**S'agissant du coût**, l'avantage se tourne vers la juridiction nationale, du moins en France, étant donné que les procédures sont gratuites. Seuls les frais d'avocats et de dossier sont requis. Or, les instances arbitrales ne sont pas de nature publique, les frais peuvent donc être conséquents (les parties doivent régler les honoraires des arbitres). Juste pour étayer, le ou les arbitres peuvent venir d'un pays éloigné ; les frais de déplacement, de séjour, plusieurs réunions par mois, seront à la charge des parties.

**La durée** d'une procédure devant un tribunal étatique (juridiction nationale) peut être très longue. En France, les tribunaux sont surchargés et il n'est pas réaliste d'espérer aboutir à un règlement du litige en moins d'un an. En revanche, la procédure arbitrale peut être plus rapide. En principe, le règlement d'arbitrage dont relève le tribunal arbitral désigné fixe le délai dans lequel la sentence arbitrale doit être rendue (par exemple, pour la cour arbitrale de la Chambre de commerce internationale, le délai est de 6 mois).

## AU NIVEAU EUROPEEN, EXISTE-T-IL DES TEXTES REGISSANT LA JURIDICTION COMPETENTE ?

Au niveau européen, le texte de référence est le : **règlement 1215/2012/UE du 12 décembre 2012, dit Règlement de Bruxelles 1 bis**, concernant la compétence judiciaire, la reconnaissance et l'exécution des décisions en matière civile et commerciale. Il vise à faciliter et à accélérer la circulation des décisions en matière civile et commerciale au sein de l'Union.

Ce règlement détermine la compétence des tribunaux en matière civile et commerciale. Le principe fondamental est que la juridiction compétente est celle de l'État membre où le défendeur a son domicile, quelle que soit sa nationalité. Dans ce cadre, la procédure d'« exequatur » est supprimée, afin qu'une décision rendue dans un État membre soit reconnue dans les autres États membres sans aucune procédure particulière.

### 3. Clauses financières : comment mettre toutes les chances de mon côté pour me faire payer ?

#### RISQUE DE CHANGE

Les parties peuvent se heurter à une difficulté particulière qui impacte le paiement du prix du contrat, à savoir la fluctuation de la monnaie.

Les marchés monétaires connaissent des variations constantes qui influencent inéluctablement la valeur de la monnaie, et de la sorte posent des problèmes relatifs aux opérations et risques de change.

Les parties doivent déterminer au préalable quelle monnaie doit être utilisée. Il faut faire attention à ne pas omettre le type précis de monnaie choisie, par exemple si le contrat fait référence au dollar, alors il conviendra d'indiquer s'il s'agit de dollars US, canadien ou autre.

Différentes méthodes, plus ou moins coûteuses, existent pour encadrer au mieux le risque de change. La méthode la moins coûteuse consiste à intégrer dans le contrat une clause d'indexation.

Les clauses d'indexation : visent à prévoir contractuellement les modalités de partage du risque de change de transaction entre l'acheteur et le vendeur, dans l'hypothèse où une variation du cours de change de la devise choisie par les parties interviendrait.

Il existe plusieurs types de clauses d'indexation, plus ou moins protectrices du vendeur et de l'acheteur. Voici quelques exemples de clauses :

**Clause d'adaptation des prix proportionnelle aux fluctuations des cours de change** : le vendeur fixe la valeur des marchandises dans sa monnaie à la conclusion du contrat. Si le cours de la monnaie de facturation du contrat augmente, le prix de l'exportation est augmenté pour l'acheteur, qui supporte totalement le risque de change, sur la base de ce nouveau taux.

**Clause d'indexation dite « tunnel »** : le contrat fixe des cours minimum et maximum à l'intérieur desquels le cours de la monnaie de facturation peut fluctuer sans incidence sur le prix des marchandises. Si les variations de cours de change dépassent ces limites, le prix est revu à la hausse ou à la baisse selon le change.

**Clause d'indexation sur une devise ou un panier de devises** : le montant à payer est lié à une devise tierce ou à un panier de devises comme le DTS\*. Cette clause répercute le risque de change sur les

deux parties au contrat. \* Droit de tirage spécial (DTS) ou SDR en anglais pour Special Drawing Rights : monnaie artificielle composée du dollar, de l'euro, du yen et de la livre sterling.

**Clause de risque partagé** : elle fait supporter aux deux parties une part du risque de change.

Le contrat prévoit, par exemple, qu'une partie de la variation de cours intervenant entre la date de facturation et la date de paiement sera partagée par l'exportateur à concurrence de la moitié, l'importateur supportant l'autre moitié.

**Clause d'option de devises** : une partie au contrat peut utiliser une autre devise, déterminée à l'avance, dans l'hypothèse où la devise du contrat serait inférieure (ou supérieure) à un certain cours.



## INSTRUMENTS ET TECHNIQUES DE PAIEMENT

Le choix du mode de paiement est stratégique, il est donc vivement conseillé de le mentionner dans le contrat. En effet, pour chaque type de paiement, il faut évaluer le coût, la durée et sa sécurité. Certains moyens de paiement ne représentent aucun coût ou un coût très minime, mais ont une sécurité nulle. Il faut donc prendre en compte chaque mode de paiement afin de déterminer lequel sera le plus approprié à la situation et apportera un maximum de protection à l'opération commerciale.

**Le chèque** est une pratique essentiellement française et n'est pas du tout adapté au commerce international, il ne doit donc pas être utilisé dans les relations commerciales internationales.

**La remise documentaire, le crédit documentaire et la lettre de crédit stand-by**

Ce mode de paiement répond à des besoins essentiels des deux parties :

- l'acheteur souhaite recevoir, dans les qualités, les quantités et les délais prescrits, la marchandise commandée ;
- le vendeur souhaite avoir la garantie d'être payé.

**La technique de paiement la plus utilisée est le crédit documentaire :**

**Le Crédit documentaire est l'opération par laquelle une banque (la banque émettrice) s'engage pour le compte de son client importateur (le donneur d'ordre) à régler à un tiers exportateur (le bénéficiaire) dans un délai déterminé, via une banque intermédiaire (la banque notificatrice) un montant déterminé contre la remise de documents justifiant la valeur et l'expédition des marchandises.**



### FOCUS SUR

**SEPA : Espace unique de paiement en euros** à l'initiative de l'UE.

Son objectif est de rendre les paiements électroniques de la zone euro aussi simples que les paiements nationaux et de créer un espace harmonisé des paiements, que ce soit par carte de crédit,

carte de débit, virement bancaire ou prélèvement. Tous les acteurs économiques (personnes physiques, personnes morales, institutions) peuvent effectuer et recevoir des paiements en euros, quel que soit le pays de la zone SEPA dans lequel ils se trouvent, aux mêmes conditions de qualité, de délai et de tarification.

## DELAIS DE PAIEMENT

Par principe, le délai de paiement sera soumis au droit que vous aurez choisi d'appliquer au contrat. Par exemple, si ce dernier est soumis au droit français, alors c'est la loi de modernisation de l'économie (LME) qui s'appliquera. La loi prévoit, qu'à défaut de précision, le délai de paiement est de 30 jours suivant la date de réception des marchandises ou d'exécution de la prestation demandée. Mais les parties peuvent contractuellement prévoir un délai plus long qui ne doit cependant pas dépasser 45 jours fin de mois ou 60 jours à compter de la date d'émission de la facture.

Mais, à défaut de choix de la loi française, le fournisseur français peut-il imposer les délais de paiement de la loi française à son acheteur étranger ? Inversement, le fournisseur étranger peut-il revendiquer l'application de la LME à l'égard de son acheteur français ?

La DGCCRF a répondu que la loi française revêt un caractère d'ordre public et s'applique donc à titre impératif dès lors qu'une des parties est située en France.

En effet, la DGCCRF, qui intervient au nom de l'ordre public économique, a indiqué qu'elle veillerait à ce que des créanciers français ne se voient pas imposer des délais de paiement anormalement longs par leurs débiteurs, en particulier ceux qui utiliseraient des centrales de paiement à l'étranger dans le seul but d'échapper aux dispositions nationales. Elle a ajouté qu'elle veillerait à ce que les débiteurs établis en France règlent leurs créanciers résidant à l'étranger sans entraîner de distorsions de concurrence vis-à-vis d'opérateurs résidant en France.

Les premiers cas de jurisprudence à venir devraient éclairer les entreprises françaises sur l'application pratique de ces dispositions à l'international.

### **Réglementation européenne :**

Directive 2011/7/UE relative à la lutte contre les retards de paiement dans les transactions commerciales.

Les dispositions de la directive :

- Harmonisation de la période de paiement des autorités publiques aux entreprises. Les autorités publiques devront payer pour les biens et services qu'ils se procurent dans les 30 jours ou, dans des circonstances très exceptionnelles, dans les 60 jours.
- Liberté contractuelle dans les transactions commerciales : les entreprises devront payer leurs factures dans les 60 jours, à moins qu'elles en décident expressément autrement et que ce ne soit pas totalement injuste.
- Les entreprises seront automatiquement autorisées à réclamer des intérêts pour les retards de paiement et pourront aussi obtenir un montant fixe minimum de 40 euros à titre de compensation pour frais de recouvrement. Elles pourront réclamer des compensations pour tous les autres frais raisonnables de recouvrement.
- Le taux d'intérêt légal pour retard de paiement augmentera d'au moins 8 pour cent au-dessus de la référence de la Banque centrale européenne.
- Les États membres peuvent continuer à maintenir ou à mettre en vigueur les lois et règlements qui sont plus favorables au créancier que les dispositions de la directive.

### Clause de pénalités de retard :

Lorsqu'il est prévu dans le contrat des pénalités de retard, il est essentiel d'être rigoureux dans leur application, même si cela peut paraître anti-commercial ; puisque l'acheteur ou votre partenaire pourrait avoir tendance à profiter de votre laxisme dans les transactions futures, et transformer cette exception en une pratique courante. De plus, en cas de contrôle fiscal, l'entreprise peut être redressée sur les pénalités qu'elle n'a même pas perçues.



### FOCUS SUR

#### COMMENT RECOUVRER SA CREANCE DANS L'UE ?

Il existe au sein de l'UE une procédure européenne d'injonction de payer.

C'est un moyen rapide pour les entreprises de récupérer de la trésorerie à l'occasion d'un litige lié au règlement d'une opération commerciale avec un partenaire européen.

Elle ne remplace pas les procédures nationales, mais vient s'y ajouter.

Coût : ne peut dépasser celui de la procédure nationale du droit du pays choisi par les parties.

Comment ? Remplir un formulaire type disponible en ligne\* et dans toutes les langues.

Pour quels pays et quels types de créances ?

Cette procédure est applicable dans tous les Etats membres de l'UE, à l'exception du Danemark.

Elle concerne le recouvrement des créances pécuniaires :

- liquides ;
- incontestées ;
- transfrontalières ;
- en matière civile et commerciale.

Sont exclus du champ d'application les matières fiscales, douanières et administratives, ainsi que les régimes matrimoniaux, les testaments et successions, les faillites et la sécurité sociale.

Quelle limite à la procédure ? En cas d'opposition par le créancier la seule alternative est de basculer dans une procédure\*\* relevant du droit national du pays concerné.

\*Formulaire disponible sur

[https://e-justice.europa.eu/156/FR/european\\_payment\\_order\\_forms?clang=fr](https://e-justice.europa.eu/156/FR/european_payment_order_forms?clang=fr)

\*\*Détail de la procédure disponible sur :

[https://e-justice.europa.eu/content\\_order\\_for\\_payment\\_procedures-41-fr.do](https://e-justice.europa.eu/content_order_for_payment_procedures-41-fr.do)

## 4. L'incoterm, un usage incontournable

Les règles des INCOTERMS® (INTERNATIONAL COMMERCIAL TERMS) rédigées par la Chambre de Commerce Internationale – ICC - définissent les obligations incombant au vendeur et à l'acheteur en ce qui concerne :

- La livraison
- La conclusion des contrats de transport
- Le transfert des risques
- La présentation des documents de transport
- Le chargement et le déchargement
- L'accomplissement des formalités des marchandises douanières export et import
- Le paiement des droits et taxes.

Ces règles, reconnues au niveau international, sont insérées dans les contrats de vente. Elles n'en sont qu'un élément et ne disent rien sur le prix à payer, le mode de paiement ni le transfert de propriété des marchandises.

Les règles Incoterms® 2020 -Publication ICC 723EF- sont entrées en vigueur le 1er janvier 2020. Cette nouvelle version, qui prend en compte l'évolution des pratiques commerciales comporte 11 termes commerciaux, chacun désigné par trois lettres suivies d'un lieu choisi par les parties. Ces règles peuvent être utilisées dans les contrats de vente tant nationaux qu'internationaux.

### INCOTERMS : REPARTITION DES OBLIGATIONS

La nouvelle présentation des règles Incoterms® 2020 permet de bien distinguer :

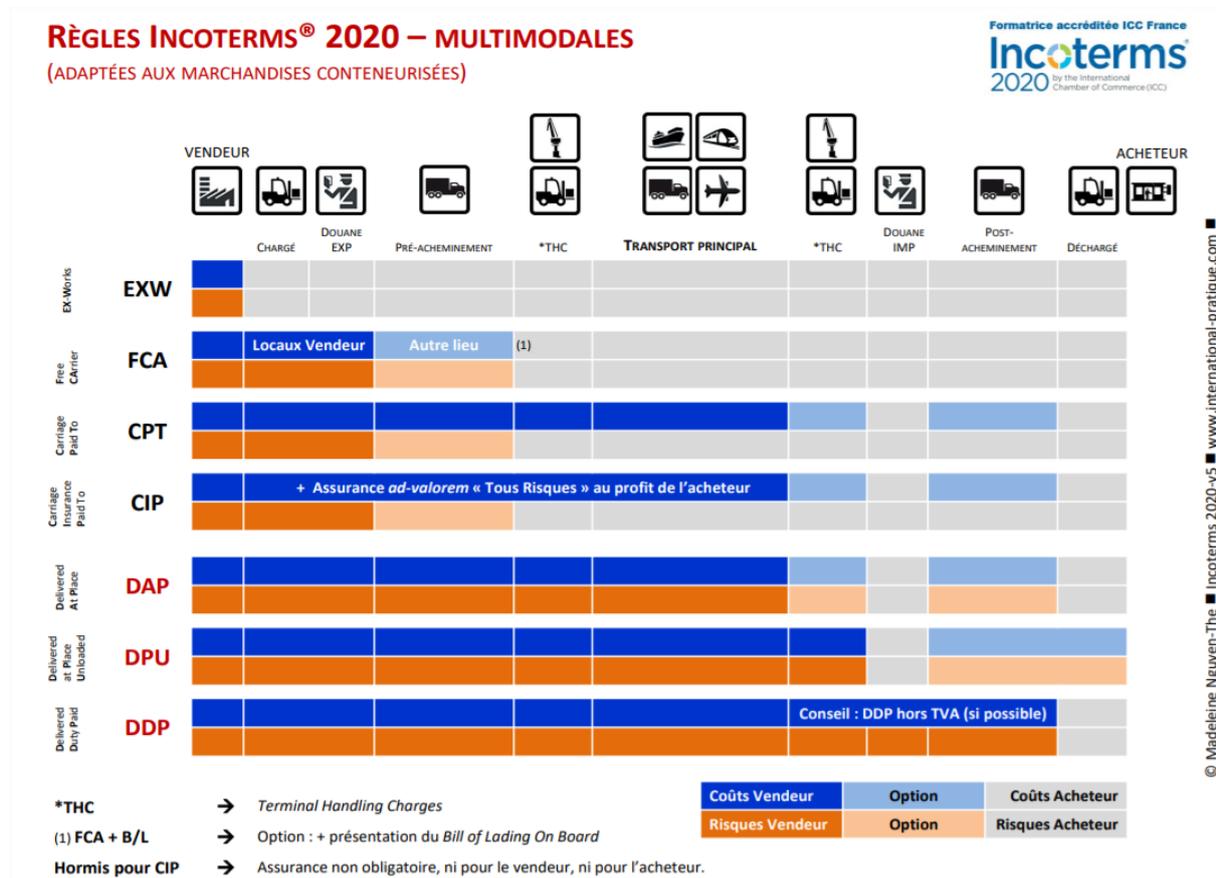
- les 7 règles Incoterms® destinées à tous les modes de transport (EXW, FCA, CPT, CIP, DAP, DPU, DDP)
- les 4 règles Incoterms® applicables exclusivement au transport maritime, hors marchandises conteneurisées (FAS, FOB, CFR, CIF).

Règles Incoterms® 2020	Définition en anglais	Définition en français
<b>Tout mode de transport</b>		
EXW ...	Ex Works	A l'usine
FCA...	Free Carrier	Franco transporteur
CPT...	Carriage Paid To	Port payé jusqu'à
CIP...	Carriage and Insurance Paid to	Port payé, assurance comprise jusqu'à
DAP...	Delivered At Place	Rendu au lieu de destination
DPU...	Delivered at Place Unloaded	Rendu au lieu de destination déchargé
DDP...	Delivered Duty Paid	Rendu droits acquittés
<b>Transport maritime et par voies fluviales</b>		
FAS...	Free Alongside Ship	Franco le long du navire
FOB...	Free On Board	Franco à bord
CFR...	Cost and Freight	Coût et Fret
CIF...	Cost Insurance and Freight	Coût assurance et fret

Chaque Incoterm doit être suivi de la mention du **lieu de livraison désigné**. Il s'agit généralement du point de transfert des risques et des frais sauf pour les incoterms en C. En effet, dans le cas d'une vente CPT/CIP ou CFR/CIF, le lieu de livraison est différent du lieu de destination. Ex : dans le cas d'un CPT Shanghai en transport aérien au départ de Lyon, le lieu de destination est Shanghai (point de transfert des frais) mais le lieu de livraison est l'aéroport de Lyon (point de transfert des risques).

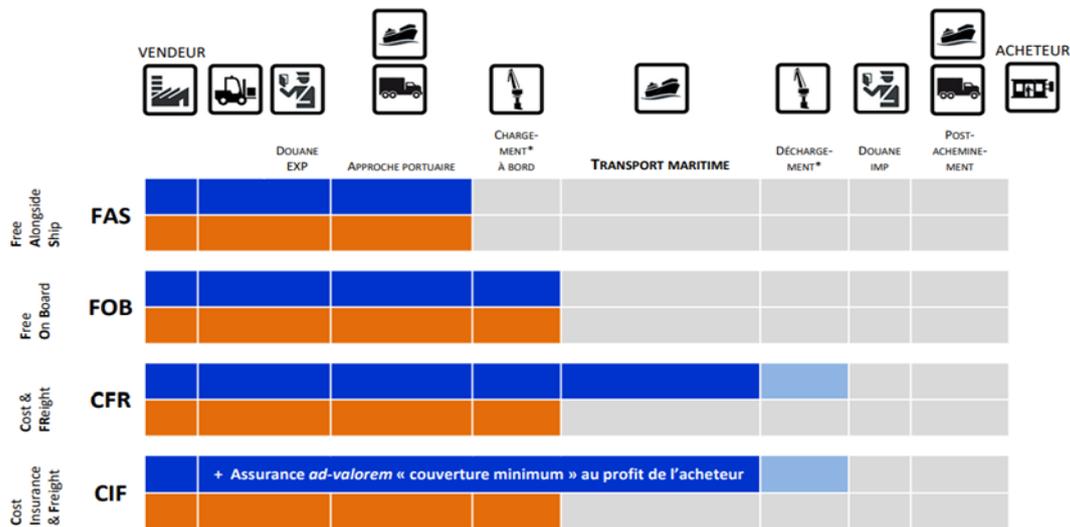
Ces 11 Incoterms® peuvent être aussi classés selon le **lieu de livraison** en deux groupes : Incoterms de **vente au départ** où la marchandise voyage, sur le transport principal, aux risques et périls de l'acheteur (EXW, FCA, CPT, CIP, FAS, FOB, CFR, CIF) et Incoterms de

**vente à l'arrivée** où la marchandise voyage, sur le transport principal, aux risques et périls du vendeur (DAP, DPU, DDP)



## RÈGLES INCOTERMS® 2020 – MARITIMES

POUR VRAC ET CONVENTIONNEL (RÈGLES NON ADAPTÉES AUX MARCHANDISES CONTENEURISÉES)



**Hormis pour CIF** → Assurance non obligatoire, ni pour le vendeur, ni pour l'acheteur.

**\*Chargement & déchargement** → Selon les **Liner-Terms** : conditions selon lesquelles une compagnie maritime ou un port charge et décharge les marchandises. Vendeurs et acheteurs doivent demander des cotations détaillées afin de pouvoir aligner la règle Incoterms® aux **Liner-Terms**.

Coûts Vendeur	Option	Coûts Acheteur
Risques Vendeur	Option	Risques Acheteur

### QUELQUES CONSEILS PRATIQUES SUR LE CHOIX DES INCOTERMS

Lors d'une vente avec paiement par crédit documentaire, il vaut mieux renoncer aux Incoterms de vente à l'arrivée qui rendent délicat le respect des délais de remise des documents et affectent donc la sécurité de paiement. Privilégiez le « FCA + connaissance à bord » (les parties conviennent que l'acheteur devra donner l'instruction à son transporteur de fournir au vendeur le connaissance à bord c'est-à-dire le document de transport attestant du chargement à bord des marchandises).

L'EXW est à proscrire à l'export. Il est à réserver essentiellement aux échanges intra-communautaires et nationaux. Le FCA « locaux du vendeur » est une obligation minimum dans les échanges internationaux car il permet l'accomplissement des formalités douanières export par le vendeur.

Attention aux « FOB AMERICAINS » ! Bien que les règles Incoterms® soient de plus en plus utilisées, il est possible que vos partenaires américains fassent encore référence à leurs propres termes de livraison : FOB origin, FOB factory, FOB shipping point, FOB destination etc. : prudence donc dans l'usage du sigle FOB. Pour éviter toute confusion, il convient de s'entendre sur la référence aux règles Incoterms® ICC 2020.

### TEXTE DE REFERENCE

Publication ICC n° 723EF à commander sur <https://2go.iccwbo.org/>

## POUR RESUMER

- Un Incoterm n'est pas un contrat de transport ;
- Son utilisation est facultative mais recommandée ;
- Il est choisi en fonction du mode de transport mais à présent essentiellement multimodal ;
- Il aura des conséquences sur le type d'emballage qui demeure toujours de la responsabilité du vendeur ;
- Il doit être défini par rapport à la dernière version en vigueur des « incoterms 2020 ICC » ;
- Il existe 4 familles d'Incoterms E, F, C, D, avec un niveau croissant d'obligations pour le vendeur ;
- Les ventes départ sont : EXW, FCA, FAS, FOB, CFR, CIF, CPT, CIP ;
- Les ventes arrivée sont : DAP, DPU, DDP ;
- Un incoterm doit être défini par rapport à un lieu : « CIF New-York », - « FCA , mon transitaire à Lesquin » - DDP, siège de l'acheteur à Francfort » ;
- Il peut être complété pour tenir compte d'usages locaux ou de manutention dans les ports du monde entier.



## FOCUS SUR

### LE TRANSFERT DES RISQUES : Où s'arrête la responsabilité du vendeur et où commence la responsabilité de l'acheteur ?

Nous allons vous démontrer l'importance d'une telle clause, par le biais d'un exemple type ; imaginons que dans votre contrat il soit stipulé que le transfert de responsabilité s'effectue lors du déchargement du bateau, ce qui veut dire que si vous êtes le vendeur, vous transférez la responsabilité de la marchandise à ce moment. Mais imaginons qu'au moment du déchargement la marchandise tombe à l'eau, qui est responsable ? Imaginons que dans le contrat il n'y ait rien d'indiqué sur la loi choisie ni sur le tribunal compétent. En cas de litige, la résolution de la situation sera problématique.

D'où l'importance d'une telle clause ou a minima l'utilisation d'un Incoterm garantissant une bonne maîtrise du risque. Le transfert de responsabilité peut s'effectuer dès la sortie d'usine de la marchandise (Ex-works ou EXW) ou seulement à l'arrivée de la marchandise chez l'acheteur (DDP).

## 5. Clause de force majeure et clause de hardship

### Comment faire face à un imprévu non maîtrisé par les partenaires ?

**Clause de force majeure** : chaque pays a sa propre définition de la force majeure, par exemple certains incluent la grève comme force majeure. Il est donc utile de l'expliciter le plus clairement possible, soit par exemple en listant des cas précis ou en renvoyant au droit de tel pays. En droit

français, la force majeure est définie à l'article 1218 du Code civil.

**Clause de hardship** : permet à l'une comme à l'autre des parties signataires d'exiger que s'ouvre une nouvelle négociation lorsque la survenance d'un événement de nature économique ou technologique, bouleverse gravement l'équilibre des prestations prévues au contrat.

Par suite de bouleversements économiques (crise économique, guerre, forte inflation, fluctuations imprévisibles du marché, ...), l'équilibre du contrat peut se retrouver gravement compromis. Cette question se pose surtout pour les contrats dont l'exécution s'échelonne dans le temps (par exemple pour les contrats portant sur la réalisation de grands ouvrages).

Ce mécanisme de révision du contrat pour imprévision a d'ailleurs été consacré en droit français par l'article 1195 du Code civil

## 6. Les annexes

Elles ont la même valeur que le contrat lui-même ; il est donc recommandé en cas de rédaction du contrat par le partenaire commercial de les consulter attentivement et de ne pas les négliger.

Attention ! en droit français, et dans la plupart des droits, les annexes rédigées dans une langue que vous ne maîtrisez pas, ont également la même valeur juridique que le contrat !

## 7. Clause de révision et avenant au contrat

Comment faire si après signature du contrat, nous souhaitons le modifier ?

Dans tous les cas, si l'ensemble des parties au contrat sont d'accord, il est possible de signer un avenant. L'avenant au contrat est un acte qui modifie partiellement un contrat en l'adaptant ou en le complétant par de nouvelles clauses.

Vous pouvez par ailleurs prévoir dès le contrat initial une clause de révision. Par exemple, les produits faisant l'objet du contrat peuvent ne plus être adaptés au marché ou nécessiter une adaptation technique.

Il est aussi important d'indiquer dans le contrat que l'arrêt de la production des produits concernés peut constituer, ou non, un motif de rupture de contrat, selon que vous vous placez en tant que producteur ou client.

## 8. Autres clauses

**Clause de non-concurrence** : pour être valable elle doit déterminer la durée et la zone géographique. C'est une clause importante pour les contrats d'agents commerciaux.

**Clause de confidentialité** : pour être valable, elle doit être encadrée par une durée, qui en général ne doit pas dépasser un délai précis.

**Clause de protection des données personnelles** : Le règlementation européenne sur la protection des données personnelles (Règlement (UE) 2016/679 du Parlement européen et du Conseil du 27 avril 2016 relatif à la protection des personnes physiques à l'égard du traitement des données à caractère personnel et à la libre circulation de ces données) est une disposition impérative dans l'Union européenne c'est-à-dire qu'elle s'applique dans l'ensemble des pays membres. Le règlement interdit par principe les transferts de données hors Union européenne, les exceptions sont

encadrées par la loi ou par des clauses contractuelles types.

Les parties au contrat doivent déterminer leurs rôles (responsable de traitement et/ou sous-traitant). En fonction de ceux-ci, les parties ont des obligations spécifiques. Les responsables de traitement doivent ainsi avoir et mettre à jour leurs registres de traitement afin d'être en mesure de les présenter à l'autorité compétente en cas de contrôle.



## Les principaux contrats internationaux

Dans leurs relations commerciales internationales les entreprises et en particulier les PME utilisent majoritairement 3 grandes catégories de contrats :

- le contrat de vente internationale ;
- le contrat de distribution ;
- le contrat d'agent commercial.

### 1. Contrat de vente internationale

#### L'ENCADREMENT JURIDIQUE DU CONTRAT DE VENTE

Comme nous l'avons vu en amont, les parties peuvent choisir la loi applicable à leur contrat international en se référant à une loi nationale d'un pays ou à une convention internationale.

La plus utilisée et la plus connue est la Convention de Vienne sur les Contrats de Vente Internationale de Marchandises de 1980 (CVIM).

Comptant à ce jour 89 Etats parties, elle s'applique exclusivement en cas de problèmes liés à la formation du contrat de vente et régit les droits et obligations des parties contractantes.

Elle a comme principal intérêt, compte tenu des problèmes posés par le choix du droit applicable, de choisir un droit neutre et de normaliser les règles applicables aux ventes internationales.

Cette Convention a bouleversé radicalement le paysage juridique français, pour une raison très simple : en vertu de la hiérarchie des normes, quand la France signe une Convention internationale, celle-ci s'intègre au droit national et a une supériorité hiérarchique sur le droit interne.

Par conséquent, lorsque la Convention s'applique, c'est par priorité au droit interne, de telle sorte que, dans un certain nombre de circonstances, la Convention remplace le droit interne français.

Autre élément important : la Convention de Vienne a un caractère supplétif, c'est-à-dire qu'on peut toujours contractuellement (mais de façon expresse) déroger à ses dispositions (article 6 de la Convention).

### LA FORME DU CONTRAT DE VENTE

Le contrat de vente peut être formé soit par un acte écrit négocié entre les parties, soit par des conditions générales de vente imposées par le vendeur, soit par des conditions générales d'achat imposées par l'acheteur.

### LES CONDITIONS GENERALES DE VENTE (CGV)

Elles permettent aux entreprises de définir le cadre juridique de leurs rapports commerciaux.

Les CGV sont propres à chaque exportateur et ne doivent pas constituer un « copié/collé » des CGV nationales. Elles sont rédigées soit dans la langue du pays de l'acheteur soit en anglais.

Si un client négocie et demande des modifications aux conditions générales, elles peuvent être complétées par des conditions particulières de vente ou un contrat prévoyant certaines dérogations aux conditions générales de vente.

Pour être valablement reconnues et acceptées, elles doivent parvenir au client avant l'acceptation de l'offre.

Si elles figurent simplement au verso de la facture au moment de la livraison, elles n'auront aucune valeur en cas de contestation par le client qui pourra prétendre ne pas en avoir eu connaissance au

moment de l'achat.

**Une précaution élémentaire consiste à faire signer tout bon de commande avec au dos, les conditions générales de vente, de façon à ce que sa signature emporte acceptation explicite des conditions y figurant.**

### CONFLIT ENTRE CONDITIONS GENERALES DE VENTE ET CONDITIONS GENERALES D'ACHAT

L'acheteur peut souhaiter substituer ses propres conditions générales d'achat aux conditions générales de vente. En droit français et allemand, dans un tel cas, les clauses contraires s'annulent. En revanche, la Convention de Vienne et le droit anglo-saxon consacrent la pratique du « last shot » selon laquelle la dernière personne qui a envoyé ses conditions générales les verra appliquer dès lors que l'autre partie les a acceptées même de façon tacite (réception des marchandises ou paiement du prix). Les conditions applicables seront donc les dernières transmises avant la livraison des marchandises.

Il est évidemment souhaitable que les parties négocient des conditions de vente préalablement et qu'elles les consignent dans un accord paraphé par les parties. Néanmoins, si tel n'était pas le cas, la question serait tranchée d'après le droit applicable. La clause type « Les présentes conditions annulent ou remplacent toutes conditions contraires » ne suffit pas pour se prémunir.

Par exemple, lorsque le droit français est applicable au contrat, en application de l'article L 441-6 du Code de Commerce, les conditions générales de vente constituent le socle de la relation

commerciale.

## L'ACCEPTATION DE L'OFFRE

**La vente est valablement formée dès lors qu'il y a accord sur l'offre et sur le prix.**

L'acceptation de l'offre constitue l'accord du client et permet de conclure le contrat de vente. Le contrat se concrétise seulement au moment où l'offre est suivie d'une acceptation

Tant qu'elle n'a pas lieu, l'offre peut être rétractée. Une acceptation doit être transmise sous une forme écrite afin que le vendeur obtienne une certaine garantie et se constitue une preuve en cas de litige.

Dans ce cas précis, l'acceptation prend la forme d'un bon de commande ou d'un contrat. De plus en plus un simple e-mail de l'acheteur vient confirmer l'acceptation de l'offre.

## CLAUSES ESSENTIELLES À INSERER DANS UN CONTRAT DE VENTE INTERNATIONALE

LES CONTRACTANTS	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Identifier les contractants (acheteur/vendeur) : Nom des sociétés, raisons sociales, adresses détaillées et nom des représentants respectifs.</li> </ul>
NATURE DU CONTRAT	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Définir l'objet du contrat (produits ou services).</li> <li>• Décrire les aspects techniques, la quantité, le volume, le poids et éventuellement le mode d'emballage car l'acheteur peut émettre des exigences.</li> </ul>
PRIX ET MODES DE PAIEMENT	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Déterminer le prix en Euros ou en devises étrangères (penser aux risques de change).</li> <li>• Le prix de la marchandise sera détaillé (prix unitaire et total).</li> <li>• Prévoir un mode de règlement qui assure une sécurité maximale au vendeur.</li> <li>• Indiquer les délais de paiement</li> <li>• Prévoir des pénalités en cas de retard de paiement .</li> <li>• Enfin si la législation le permet, une clause de réserve de propriété peut être insérée dans le contrat.</li> </ul>
LES MODALITES DE LIVRAISON	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Définir l'incoterm qui déterminera la répartition des frais de transport, des droits de douane, de l'assurance, des formalités de dédouanement et le moment du transfert des risques.</li> <li>• Définir les délais de livraison : le respect des délais de livraison est l'une des obligations majeures du vendeur,</li> <li>• Prévoir les conséquences d'un retard de livraison (paiement ou non d'indemnités, exonération de responsabilité...)</li> </ul>
LES GARANTIES	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Définir les engagements des deux parties en matière de garantie.</li> </ul>
RESPONSABILITE	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Il est important pour le vendeur de limiter sa responsabilité en cas de mauvaise ou inexécution de ses obligations. Il est possible d'insérer dans le contrat une clause limitant sa responsabilité aux dommages directs par exemple, et/ou à un certain montant.</li> </ul>

CONFORMITE DES PRODUITS	<ul style="list-style-type: none"> <li>En cas de vente internationale, il est possible que les normes applicables à votre produit ne soient pas applicables ou reconnues dans le pays de revente. Il convient donc éventuellement de prévoir dans le contrat qui, de l'acheteur ou du vendeur, sera responsable de la mise aux normes du produit.</li> </ul>
LA FORCE MAJEURE	<ul style="list-style-type: none"> <li>Intégrer une clause de force majeure pour les événements imprévisibles.</li> </ul>
DROIT APPLICABLE	<ul style="list-style-type: none"> <li>Déterminer le droit applicable au contrat.</li> </ul>
LITIGES	<ul style="list-style-type: none"> <li>Déterminer la juridiction compétente en cas de litige relatif au contrat : juridiction nationale (tribunal étatique) ou centre d'arbitrage, à voir au cas par cas ce qui est le plus pertinent</li> </ul>
LANGUE DU CONTRAT	<ul style="list-style-type: none"> <li>Indiquer quel texte fait foi en cas de litige si le contrat est traduit en une ou plusieurs langues</li> </ul>

## 2. Contrat de distribution internationale

**L'accord de distribution a pour objectif la mise en place d'un ou plusieurs points de vente, sur une zone géographique, à partir desquels les produits et/ou services seront proposés à une clientèle déterminée.**

Il permet au fournisseur de bénéficier de moyens commerciaux existants et de sélectionner ses partenaires. Ce schéma commercial a également l'avantage de permettre au fournisseur d'imposer des méthodes et pratiques de vente correspondant à ses produits/ marques.

**Il s'agit d'un contrat cadre c'est-à-dire qu'il fixe des obligations générales entre les parties pour une période de longue durée** auquel viennent s'ajouter des contrats d'application (ventes), qui bien souvent se retrouvent en annexe afin de préciser les produits/ services concernés, le prix, les aspects de livraison et le transfert de propriété.

La distribution de biens à l'international peut se faire par le biais d'un intermédiaire ou bien d'un réseau de distribution. Cf tableau.

<b>Par l'intermédiaire d'un mandant :</b>	
<b>Le contrat d'agent commercial</b>	Un agent commercial est chargé de prospecter et de négocier au nom et pour le compte de producteurs, d'industriels, de commerçants. <b>(cf 3. Contrat d'agent commercial)</b>
<b>Le contrat de commission</b>	Le commettant fournit à l'affilié un stock de marchandises que celui-ci vend pour son compte en échange d'un pourcentage du chiffre d'affaires réalisé de sorte que les produits du commettant sont placés en dépôt-vente chez le commissionnaire, lequel est rémunéré par une commission calculée par rapport au prix de vente.
<b>Le contrat de courtage</b>	Conclu avec un courtier, un intermédiaire commerçant chargé de mettre en rapport un fournisseur et un client susceptible d'acquies ses produits.
<b>Par l'intermédiaire d'un réseau de distribution :</b>	
<b>Le contrat de franchise</b>	Un franchiseur octroie <b>les éléments ayant fait sa réussite</b> (ex : signes distinctifs notoires, savoir-faire, concept), à ses franchisés, <b>en échange d'une compensation financière.</b>
<b>Le contrat de distribution exclusive</b>	Ce contrat crée également une <b>obligation de fourniture</b> au profit de distributeurs. Le concédant concède une zone territoriale définie au concessionnaire, commerçant indépendant dans laquelle celui-ci bénéficiera d' <b>une exclusivité.</b>
<b>Le contrat de distribution sélective</b>	Le fournisseur s'engage à vendre ses biens uniquement à des distributeurs <b>sélectionnés sur la base de critères définis</b> préalablement.

Ces systèmes de distribution sont généralement encadrés par les droits nationaux des Etats.

Les contrats de distribution peuvent être exclusifs ou sélectifs.

[Qu'entend-on par contrat de distribution exclusive ?](#)

**Le contrat de distribution exclusive implique que le producteur s'engage à commercialiser ses produits sur un territoire déterminé auprès d'un partenaire commercial unique, le distributeur exclusif.**

Le distributeur bénéficie ainsi sur sa zone géographique d'un avantage concurrentiel.

[Qu'entend-on par contrat de distribution sélective ?](#)

Le contrat de **distributeur agréé** ou de **distribution sélective** est un accord par lequel un fournisseur, désireux de préserver la notoriété de ses produits, s'engage à approvisionner un **revendeur sélectionné en raison de son aptitude à distribuer ses produits**.

Pour obtenir l'agrément, le distributeur doit remplir un certain nombre de critères, comme par exemple la localisation, l'agencement des locaux, les conditions de stockage, le service après-vente, la qualification professionnelle du distributeur et de son équipe de vente, etc. **Cela permet au fournisseur de maîtriser la qualité de son réseau de distribution en s'assurant d'un niveau de compétences et de moyens suffisant de ses partenaires pour commercialiser ses produits.**

**Le distributeur quant à lui bénéficie de la notoriété de son fournisseur et est également autorisé à distribuer des produits concurrents. Il sera prudent d'exiger en contrepartie, de la part du distributeur, un engagement sur des quotas de vente.**

## CONTRATS DE DISTRIBUTION ET REGLES DE CONCURRENCE COMMUNAUTAIRES

Au niveau européen, les règles de concurrence encadrent les accords qui sont susceptibles d'affecter le commerce entre Etats membres.

Dans de nombreux cas, les accords de distribution exclusif ou sélectif peuvent tomber sous le coup de ces règles de concurrence. Selon l'article 101§1 du Traité sur le Fonctionnement de l'Union Européenne (TFUE), sont interdits tous accords entre entreprises, toutes décisions d'associations d'entreprises et toutes pratiques concertées susceptibles d'affecter le commerce entre Etats membres et qui ont pour objet ou pour effet d'empêcher, de restreindre ou de fausser le jeu de la concurrence à l'intérieur du marché unique.

Afin de permettre aux entreprises de continuer à développer leurs réseaux de distribution, un régime d'exemption a été mis en place et mis à jour dernièrement au travers du **règlement (UE) 2022/720 de la Commission du 10 mai 2022** entré en vigueur le 1er juin 2022 pour couvrir les accords verticaux et les pratiques concertées (avec une période transitoire pour les contrats en cours jusqu'au 1<sup>er</sup> juin 2023).

### [Qu'est-ce qu'un accord vertical ?](#)

Un accord vertical est un accord ou un arrangement entre deux ou plusieurs entreprises opérant à différents niveaux de la chaîne de production ou de distribution, relatif aux conditions dans lesquelles elles achètent ou vendent des biens ou des services.

### [Qu'est-ce qu'une pratique concertée ?](#)

Une pratique concertée est une action de deux entreprises s'accordant sur des éléments pouvant favoriser la vente de leurs produits ou de leurs biens (ex : échange d'informations). Certaines pratiques sont interdites au sens de la réglementation 2022/720. Il en est par exemple ainsi d'une réunion entre entreprises ayant pour objectif de s'accorder sur un prix.

### [Qu'est-ce qu'une vente active ?](#)

Une vente active est définie comme le ciblage actif de clients par des visites, des lettres, des courriers électroniques, des appels ou d'autres moyens de communication directe ou par le biais de la publicité et de promotion ciblées, hors ligne ou en ligne, les services de

comparaison de prix ou la publicité sur les moteurs de recherche, l'exploitation d'un site internet ou le fait de proposer sur un site internet des langues communément utilisées sur le territoire sur lequel l'acheteur est établi.

### Qu'est-ce qu'une vente passive ?

Une vente passive est une vente faisant suite à des demandes spontanées de clients individuels.

L'exemption prévue par le règlement ne s'applique que si les parts de marché détenues par le fournisseur ne dépassent pas 30% du marché pertinent sur lequel il vend les biens ou les services contractuels.

**Dans certains cas, les accords de distribution ne peuvent bénéficier de l'exemption et c'est donc l'intégralité de l'accord qui est frappée de nullité, tel est le cas si l'accord contient les clauses suivantes :**

- Une clause restreignant la capacité du distributeur à déterminer son prix de vente ;
- Une clause ayant pour objectif de restreindre le territoire sur lequel, ou la clientèle à laquelle, le distributeur peut vendre activement ou passivement les biens ou services contractuels ;
- Une clause restreignant l'utilisation effective d'internet par l'acheteur ou ses clients pour vendre les biens ou services contractuels étant donné que cela restreint le territoire sur lequel ou la clientèle à laquelle les biens ou services contractuels peuvent être vendus ;
- Dans le cadre d'un accord entre un fournisseur de composants et un acheteur qui incorpore ces composants, la capacité du fournisseur de vendre ces composants en tant que pièces détachées à des utilisateurs finaux ou à des réparateurs, à des grossistes ou à d'autres prestataires de services qui n'ont pas été désignés par l'acheteur pour la réparation ou l'entretien de ses biens.

**Cependant, les clauses suivantes sont autorisées :**

- Une clause restreignant les ventes actives du distributeur sur un territoire ou à un groupe de clients que le fournisseur s'est réservés ou qu'il a alloués à titre exclusif à un nombre maximal de cinq autres distributeurs ;
- Une clause restreignant les ventes actives ou passives du distributeur et de ses clients à des distributeurs non agréés situés sur un territoire sur lequel le fournisseur opère un système de distribution pour les biens et services contractuels ;
- Une clause restreignant le lieu d'établissement du distributeur ;
- Une clause restreignant les ventes actives ou passives aux utilisateurs finaux par un distributeur agissant en tant que grossiste sur le marché ;

- Une clause restreignant la capacité du distributeur à vendre activement ou passivement des composants destinés à l'incorporation à des clients qui pourraient les utiliser pour la fabrication de biens analogues à ceux qui sont produits par le fournisseur ;
- Dans un réseau de distribution sélective, les clauses restreignant la fourniture croisée entre les membres du réseau qui agissent à des niveaux commerciaux identiques ou différents et les clauses restreignant les ventes actives ou passives aux utilisateurs finaux par les membres du réseau qui agissent en tant que détaillants sur le marché.

L'article 5 du règlement 2022/720 de la Commission du 10 mai 2022 prévoit des **clauses qui ne peuvent bénéficier du règlement d'exemption et peuvent donc être déclarées nulles par le juge mais n'entraînent pas la nullité de l'ensemble du contrat. Il s'agit :**

- Des clauses de non-concurrence dont la durée est indéterminée ou dépasse cinq ans ;
- Des clauses interdisant directement ou indirectement au distributeur, à l'expiration de l'accord de fabriquer, d'acheter, de vendre ou de revendre des biens ou des services ;
- Des clauses imposant aux membres d'un système de distribution sélective de ne pas vendre les marques de fournisseurs concurrents déterminés ;
- Toute clause interdisant à un distributeur de service d'intermédiation en ligne d'offrir, de vendre ou de revendre des biens ou des services à des utilisateurs finaux à des conditions plus favorables par le biais de services d'intermédiation en ligne.

Il existe des exceptions à ces clauses, vous pouvez prendre contact avec votre conseiller EEN pour avoir de plus amples informations sur le sujet.

## CLAUSES ESSENTIELLES D'UN CONTRAT CADRE DE DISTRIBUTION

Obligations de chacune des parties	Le fournisseur (ou concédant) s'engage à assurer l'approvisionnement du distributeur pendant une durée déterminée via la conclusion de contrats d'application (ou d'exécution), tandis qu'il incombe principalement au distributeur (ou concessionnaire) de procéder à la commercialisation des produits sur le territoire concerné.
Désignation des produits	La gamme de produits concernée par l'accord doit être décrite précisément.
Usage de la marque	Préciser les conditions et la durée.
Désignation du territoire	À préciser en cas de distribution exclusive.
Conditions de l'agrément	À préciser en cas de distribution sélective.
Durée du contrat	Intégrer l'aspect cessation du contrat/indemnités.
Droit applicable	Choix des parties

Tribunal compétent	Choix des parties
--------------------	-------------------

### 3. Contrat d'agent commercial à l'international

L'agent commercial est un professionnel indépendant qui agit au nom et pour le compte de son mandant. Il est généralement rémunéré par le biais de commissions et a droit à une indemnité de fin de contrat. L'objet principal de son activité est la conclusion de contrats entre son mandant et les tiers (ses clients). Il exerce son activité de façon permanente (sur la base de contrats à durée déterminée ou indéterminée), à la différence du courtier ou du commissionnaire qui agit en principe de façon ponctuelle.

#### LE STATUT EUROPEEN DE L'AGENT COMMERCIAL

L'Union européenne a élaboré un statut commun de l'agent commercial en 1986 (directive 86/653/CEE). Ce texte s'applique à l'agent commercial dès lors que celui-ci exerce son activité dans un Etat membre peu importe que son mandant y soit ou non implanté. Cette harmonisation du statut de l'agent, au-delà de la simplification qu'elle entraîne, met en place un régime protecteur de l'agent que toute entreprise souhaitant utiliser ce mode de représentation commerciale devrait connaître.

#### PRINCIPALES CLAUSES DU CONTRAT D'AGENT COMMERCIAL

Préambule	Le contrat doit être appelé « contrat d'agence commerciale » et l'objet de la relation doit être expliqué, comme par exemple, la volonté du mandant de s'établir sur le territoire.
Identification des parties	Y compris leurs noms et adresses. Préciser s'ils sont agents ou mandants. Pour les entreprises le siège social doit être mentionné.
Prescriptions légales	Pour les pays dans lesquels l'agent doit être immatriculé, par exemple, auprès du Tribunal de Commerce, il convient d'ajouter une déclaration stipulant que cette démarche a été effectuée et précisant le lieu et la date d'immatriculation de l'agent.
Objet du contrat	La fonction des agents doit être clairement indiquée en ce qui concerne la promotion de la vente; Préciser également qu'il a l'obligation d'informer le mandant sur le suivi des contacts, etc..
Spécification des produits / services	Les produits ou services auxquels le contrat s'applique doivent être précisément détaillés. Il convient également de prévoir le cas où le produit/service est modifié ou remplacé par un autre.
Définition du territoire et exclusivité	Le territoire sur lequel l'agent agit doit être clairement défini. Il convient d'indiquer clairement si l'agent est la seule personne à pouvoir agir sur le territoire (agent exclusif) ou si d'autres agents ont été nommés.
Exécution du contrat	Les obligations du mandant et de l'agent doivent être explicites en ce qui concerne la fourniture d'informations sur les produits, la fourniture de matériel informatique ou de promotion, la publicité, la gestion du stock, la délégation des obligations, l'acceptation des commandes.

<b>Paiement de la commission</b>	<p>La commission est généralement payée pour chaque transaction. Différents taux de commission sont possibles :</p> <p>A. pour les commandes transmises par l'agent au mandant ;</p> <p>B. pour les transactions conclues sur le territoire, mais qui n'ont pas impliqué l'agent ;</p> <p>C. pour les transactions qui n'ont pas été transmises au mandant par l'agent, mais qui ont lieu avec des clients identifiés au départ par l'agent.</p> <p>Prévoir la périodicité de paiement, le mode de paiement</p>
<b>Clause de non concurrence</b>	<p>Possibilité de prévoir une obligation de non concurrence qui doit être limitée aux produits, objets du contrat et au territoire. Possibilité d'étendre cette clause de non-concurrence après l'échéance du contrat sous les mêmes conditions (limitée aux produits et au territoire) Néanmoins, cette obligation de non concurrence ne peut excéder deux ans après la cessation du contrat.</p>
<b>Durée et Cessation du contrat</b>	<p>Le contrat peut être conclu pour une durée déterminée ou pour une durée indéterminée. Si le contrat est conclu pour une durée indéterminée, il sera nécessaire de définir les périodes de préavis applicables pour chacune des parties (1 mois la première année, 2 mois la deuxième, et 3 mois au-delà).</p>
<b>Indemnité de fin de contrat</b>	<p>Il convient de prévoir des dispositions concernant les circonstances dans lesquelles l'indemnité de fin de contrat ne sera pas due : cas de faute grave de l'agent, résiliation du contrat à l'initiative de l'agent ou cas de transfert du contrat d'agence.</p>
<b>Droit applicable et Tribunaux compétents</b>	<p>Choisir le droit qui régira le contrat et déterminer quel tribunal sera compétent en cas de litige</p>

## INDICATIONS BIBLIOGRAPHIQUES

- Convention de La Haye du 15 juin 1955 sur la loi applicable aux ventes à caractère international d'objets mobiliers corporels
- Règlement (CE) n° 593/2008 sur la loi applicable aux obligations contractuelles (Rome I)
- Convention de Vienne sur les contrats de vente internationale de marchandises de 1980 (CVIM) - <http://www.cisg-france.org/>
- Règlement (UE) n°1215/2012 du Parlement Européen et du Conseil du 12 décembre 2012 concernant la compétence judiciaire, la reconnaissance et l'exécution des décisions en matière civile et commerciale
- Directive 86/653/CEE du Conseil du 18 décembre 1986 relative à la coordination des droits des États membres concernant les agents commerciaux indépendants
- Règlement (UE) 2022/720 du 10 mai 2022 concernant l'application de l'article 101, paragraphe 3, du traité sur le fonctionnement de l'Union européenne à des catégories d'accords verticaux et de pratiques concertées
- Règlement (UE) 2016/679 du Parlement Européen et du Conseil du 27 avril 2016 relatif à la protection des personnes physiques à l'égard du traitement des données à caractère personnel et à la libre circulation de ces données, et abrogeant la directive 95/46/CE (règlement général sur la protection des données)

- Theme Express Editions Francis Lefebvre : Contrat de distribution Internationale et Contrat international d'agent commercial
- Lamy Contrats internationaux

#### CO REDACTION :

- Carole TISSANDIER – Juriste International  
CCI LYON METROPOLE Saint-Etienne - Roanne
- Angèle BARRÉ - Juriste en contrats internationaux  
CCI GRAND EST

#### REMERCIEMENTS :

- Clio BRIVOIS-POUPARD – Juriste droit européen et contrats internationaux  
CCI GRAND EST
- Denis CAMPOS – Conseiller en développement international  
CCI PUY DE DOME

*Les auteurs s'efforcent de diffuser des informations exactes et à jour et corrigeront, dans la mesure du possible, les erreurs qui leur seront signalées. Toutefois, ils ne peuvent en aucun cas être tenus responsables de l'utilisation et de l'interprétation de l'information contenue dans cette fiche technique qui ne vise pas à délivrer des conseils personnalisés ou liés à des cas particuliers.*

#### POUR EN SAVOIR PLUS

Rapprochez-vous de votre point de contact d'Enterprise Europe Network le plus proche de chez vous : <https://een-france.fr/>.

Source : [Enterprise Europe Network Auvergne-Rhône-Alpes, CCI Auvergne-Rhône-Alpes](#)

*Les auteurs s'efforcent de diffuser des informations exactes et à jour et corrigeront, dans la mesure du possible, les erreurs qui leur seront signalées. Toutefois, ils ne peuvent en aucun cas être tenus responsables de l'utilisation et de l'interprétation de l'information contenue dans cette fiche technique qui ne vise pas à délivrer des conseils personnalisés ou liés à des cas particuliers.*