

LES CONDITIONS GÉNÉRALES DE VENTE INTERNATIONALE

Dans de nombreux cas, l'accord que vous aurez passé avec votre acheteur étranger à la suite de négociations ne se traduira pas par un « contrat de vente » énumérant tout le contenu de l'accord, et signé par les deux parties.

En l'absence de contrat de vente rédigé, ce qui est le cas le plus fréquent pour la plupart des exportateurs, les [Conditions Générales de Vente](#) sont là pour fixer les règles que vous entendez voir appliquer à l'opération. La plupart des entreprises en disposent effectivement, mais elles sont souvent imprimées en gris sur fond gris au dos de la facture pro forma, pas toujours adaptées aux particularités des ventes export, et trop rarement relues et remises en cause. Si c'est votre cas, vous aurez bien du mal à les faire reconnaître par les tribunaux en cas de litige.

La Rédaction des Conditions Générales de Vente Internationale

Le plus simple est distinguer dans l'accord les **conditions particulières** (nature et qualité de la marchandise, quantité, prix, délais, etc.) qui seront précisées pour chaque opération, et les **conditions générales**, fixant le cadre juridique (formation de l'accord, force majeure, langue du contrat, droit applicable, tribunal compétent, etc.), qui seront proposées par vous, le vendeur, et peu ou pas modifiées en pratique d'une opération à l'autre.

Il faut bien veiller en pratique à ce que les conditions générales de vente ne soient pas en contradiction avec les conditions particulières, comme on le voit trop souvent. Ne pas mentionner par exemple dans les CGV que le transport se fera aux risques et périls du destinataire, alors que la vente est réalisée avec un Incoterm tel DAT, DAP ou DDP. Il importe de savoir toutefois que, dans un tel cas, ce sont les conditions particulières – ici, les dispositions prévues pour l'Incoterm – qui s'appliqueraient. Ne pas oublier non plus que des CGV trop déséquilibrées en faveur du vendeur ont toutes les chances d'être rejetées par le client. Cela obligera, soit à accepter ses conditions générales d'achat, soit à renégocier chaque point. De toute façon, le risque est réel en cas de litige que des CGV jugées manifestement déséquilibrées, même présumées acceptées par le client, soient annulées par les tribunaux.

Le Cadre Juridique des Conditions Générales de Vente Internationale

Il est fréquent que l'échange de correspondance (offre, commande, confirmation de commande) s'accompagne d'un échange, plus ou moins voulu et maîtrisé, de conditions générales. Conditions générales de vente figurant au dos des documents que vous émettez, ou les accompagnant, et conditions générales d'achat portées sur la commande du client.

Que se passe-t-il alors, en termes de formation et de contenu du contrat, devant les probables contradictions entre ces documents ?

La solution varie d'un système juridique à l'autre. En droit français, avec des nuances, s'exerce la théorie du consensus : les clauses acceptées par les deux parties forment l'accord, les clauses contradictoires s'annulent et ce sont les dispositions du droit supplétif qui s'appliquent, comme pour les dispositions non prévues. Dans les droits de *common law* en revanche, on applique plutôt la théorie de la contre-offre : les conditions générales d'achat du client sont considérées comme un rejet des conditions générales de vente initialement proposées par vous. Elles constituent une contre-offre, que vous pouvez accepter, mais que vous êtes supposé avoir refusé si vous expédiez de nouveau votre propre texte. En l'absence d'accord, le contrat n'est alors pas formé. Cette théorie très contraignante a été amendée dans certains pays et a conduit à la théorie du *last shot* : les dernières stipulations non contredites sont considérées comme constituant l'accord.

La convention de Vienne reprend pour l'essentiel la théorie du consensus, mais considère toutefois que si les additions, limitations ou modifications présentent un caractère « substantiel », elles constituent une contre-offre. Il apparaît clairement que le pouvoir d'appréciation du juge sera déterminant en l'espèce.

De nombreuses propositions de Conditions Générales de Vente ont été élaborées par des organisations internationales ou des associations professionnelles. Elles sont malheureusement souvent anciennes, et pas nécessairement adaptées aux réalités commerciales d'aujourd'hui, par exemple quant aux modes de paiement (virement Swift, lettre de crédit stand-by), quant aux Incoterms, où elles privilégient souvent FOB et CIF au détriment des Incoterms plus modernes, sans parler de l'absence de référence à la transmission électronique des données. Si l'on utilise ces modèles, il faudra donc les adapter et les moderniser.

Pour obtenir un modèle (en français ou anglais) de Conditions Générales de Vente adapté aux circonstances actuelles du Commerce International cliquez ici :

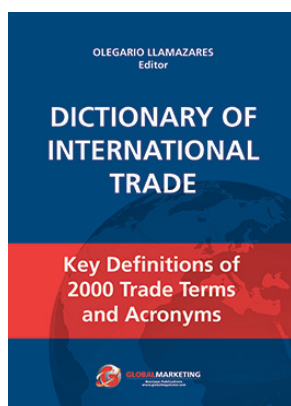
 [CONDITIONS GÉNÉRALES DE VENTE INTERNATIONALE](#)
 [GENERAL CONDITIONS FOR INTERNATIONAL SALE](#)

DOCUMENTS DE TRANSPORT ET DE COMMERCE INTERNATIONAL

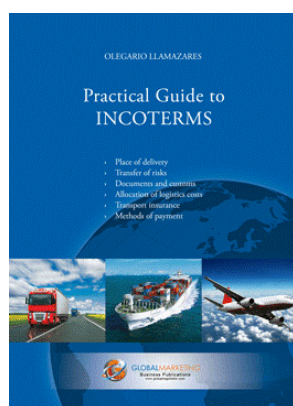
LES MODÈLES DES PRINCIPAUX DOCUMENTS DE TRANSPORT ET DE COMMERCE INTERNATIONAL PRÊTS À L'UTILISATION, COMPRENANT DES EXPLICATIONS SUR LEUR FINALITÉ, DES INSTRUCTIONS POUR LES REMPLIR ET DES CONSEILS PRATIQUES

- [Facture Proforma Export](#)
- [Facture Commerciale Export](#)
- [Liste de Colisage](#)
- [Bordereau de Livraison](#)
- [Commande d'Achat Internationale](#)
- [Conditions Générales de Vente](#)
- [Lettre de Voiture CMR](#)
- [Connaissance Maritime BL](#)
- [Lettre de Transport Aérien LTA](#)
- [Connaissance FIATA FBL](#)
- [Carnet ATA](#)
- [Lettre de Crédit Irrévocable L/C](#)
- [Certificat d'Assurance de Transport](#)
- [Certificat d'Origine](#)
- [Certificat d'Origine Formule A](#)
- [Certificat d'Inspection](#)
- [Certificat d'Analyse](#)
- [Certificat Phytosanitaire](#)
- [Certificat Kasher](#)
- [Certificat Halal](#)

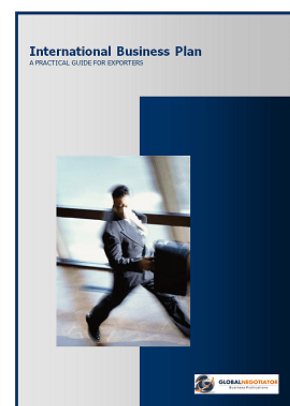
[Pack Tous les Documents](#)



[Dictionary of International Trade](#)



[Practical Guide to Incoterms](#)



[International Business Plan](#)

