

CONTRATS EN INDE : OUESTIONS CLÉS ET MODÈLES LES PLUS UTILISÉS

Lorsque les sociétés étrangères doivent conclure des contrats en Inde, il est habituel de vouloir utiliser les mêmes modèles de contrats internationaux que pour d'autres pays, notamment ceux des pays régis par le système du *Common Law*, car en raison des liens historiques et politiques existant entre l'Inde et le Royaume-Uni — parmi eux, l'appartenance à la Commonwealth —, le système juridique indien est basé sur le système britannique du *Common Law*.

S'il est vrai que l'Inde a adopté l'ordre juridique du système anglais, ainsi que les principes et les règles du *Common Law*, qui sont appliqués en Inde comme au Royaume-Uni, il est nécessaire pour les sociétés étrangères d'introduire certaines adaptations à la législation et à la culture commerciale indienne lorsqu'elles font des affaires dans le pays, afin de garantir une protection adéquate en cas de non respect de l'autre partie.

Cet article contient un résumé du système juridique de l'Inde, ainsi que des modèles de contrat les plus utilisés en Inde, et propose des indications pour la négociation et la rédaction de contrats dans le pays afin d'éviter d'éventuels conflits dérivant du non respect de ceux-ci.

LE SYSTÈME JURIDIQUE DE L'INDE

La structure judiciaire du système juridique de l'Inde établit l'intégration des Tribunaux pour l'administration des lois qui affectent tout le pays ainsi que des lois des différents États qui forment l'Inde. Le système juridique a une structure pyramidale, avec le Tribunal Suprême au sommet, les Hautes Cours (High Courts) des États dans un niveau inférieur, suivies des tribunaux régionaux. L'article 141 de la Constitution de l'Inde établit que les jugements du Tribunal Suprême sont contraignants pour tous les Tribunaux situés dans le territoire de l'Inde. À part le Tribunal Suprême, les Hautes Cours sont investies par des statuts spéciaux de pouvoirs pour résoudre des controverses ou des litiges concernant des domaines spécifiques.

Dans le cas d'une société qui voudrait exporter et distribuer ses produits en Inde, les contrats de vente et d'exportation sont régis par la Loi de Vente de Marchandises de l'année 1930 (« Goods Act ») et par les principes généraux de la Loi des Contrats de l'Inde, 1872 (« Contract Act »). Ces lois sont basées principalement sur les principes du droit anglais. Toute exportation de produits en Inde constitue un contrat de vente de marchandises, au moyen duquel le vendeur s'engage à transmettre la propriété d'une marchandise à l'acheteur en échange d'un prix. Dans le Loi sur les Produits (Goods Act), l'on établit une distinction entre la « vente » et « l'accord pour la vente ». Dans une vente, la propriété est immédiatement transmise du vendeur à l'acheteur. Dans un accord pour la vente, la transmission se fera ultérieurement, après avoir satisfait certaines conditions. Un accord pour la vente devient une vente lorsque le temps convenu a terminé ou lorsque les conditions pour la transmission de la propriété des produits sont satisfaites.



LES CONTRATS LES PLUS UTILISÉS EN INDE

Généralement, dans le cadre des relations commerciales entre des sociétés étrangères et des sociétés indiennes, ce sont les sociétés étrangères qui prennent l'initiative de la rédaction des contrats, qui doivent cependant être adaptés à la pratique et à la législation indiennes. Sur le modèle de contrat présenté par la partie étrangère, la partie indienne renégociera les clauses qui lui semblent être les plus importantes.

Les contrats qui sont utilisés le plus souvent par les sociétés étrangères qui font des affaires en Inde sont les suivants :

- <u>Contrat de vente</u>: pour l'exportation de marchandises en Inde, notamment de la machinerie, des fournitures industrielles et des produits de consommation. Le contrat est rédigé depuis la perspective de la société étrangère qui exporte ses produits en Inde.
- <u>Contrat d'achat</u>: pour des sociétés (notamment des PME) qui achètent et importent des produits depuis l'Inde, notamment des matières premières et des produits semifacturés. Le contrat est rédigé depuis la perspective de la société étrangère qui importe ses produits depuis l'Inde.
- <u>Contrat de distribution</u>: lorsque la société étrangère désigne une société indienne pour que celle-ci distribue ses produits dans la totalité ou dans une partie (un État ou des États) du territoire de l'Inde. La société indienne revend les produits à des sociétés de fabrication (s'il s'agit des fournitures industrielles ou de machinerie) ou à des détaillants (s'il s'agit de produits de consommation).
- <u>Contrat d'agent</u>: la société étrangère désigne une personne physique ou juridique en Inde (l'agent) afin que celui-ci cherche des clients et qu'il mène à bien des opérations, normalement dans une zone concrète du pays. L'agent reçoit ses honoraires au moyen de commissions sur les ventes qu'il réalise.
- <u>Contrat de joint-venture</u>: il est utilisé pour l'établissement d'une nouvelle société en Inde, composée de deux partenaire (l'un étranger et l'autre indien) qui ont convenu de partager les bénéfices et les risques d'une affaire gérée par les deux.
- <u>Contrat de confidentialité</u>: il est utilisé dans le cadre des négociations préalables aux accords de distribution, de licence ou de joint-venture entre des sociétés étrangères et des sociétés indiennes pour protéger les données sensibles (commerciales ou techniques) fournies à l'autre partie au cours des négociations.

LES ASPECTS CLÉ DES CONTRATS AVEC DES SOCIÉTÉS INDIENNES

Nous expliquons ensuite quelques-unes des questions clé concernant l'élaboration et la négociation de contrats en Inde. Il faut tenir compte du fait que plusieurs de ces questions, bien qu'elles soient abordées dans un contexte légal, peuvent également avoir une certaine importance dans la négociation d'accords commerciaux d'une façon plus générale. Ces explications font référence à la rédaction et à la signature de contrats en vertu de la législation indienne et conformément aux pratiques commerciales du pays.



Date

La date figure normalement au début du document, mais il s'agit du dernier élément qui est incorporé, car d'habitude le contrat est daté lorsqu'il a déjà été signé par les deux parties. Cependant, il peut arriver que l'objet du contrat soit commencé avant ou après la date qui figure sur le contrat. Par exemple, dans le contrat d'agent, il y a une date de commencement, qui ne coïncide pas toujours avec la date du contrat et qui détermine la date à laquelle l'agent commence ces activités et à partir de laquelle il a le droit de recevoir des commissions.

Parties

Dans l'en-tête du contrat, il faut introduire les coordonnées complètes et exactes des parties qui interviennent dans le contrat. Les données seront différentes selon si une partie du contrat est une société, un individu ou une autre entité, et selon si son siège social est en Inde ou dans un autre pays. Les données à inclure sont les suivantes : nom complet, adresse, numéro d'identification fiscale, personnes qui représentent les deux parties et document qui donne le pouvoir de représentation.

Réglementation concernant les taux de change

Avant de rédiger et de signer un contrat en Inde, il faut se renseigner à propos de réglementations concernant le contrôle des changes de façon à ce que l'on puisse satisfaire les réglementations existantes. Cette question est spécialement importante dans les contrats de joint-venture, de licence ou de franchise, qui impliquent le rapatriement des bénéfices obtenus dans le pays par sociétés étrangères participantes.

Retenue d'impôts

En Inde, il existe des lois qui taxent (par des retenues) les montants payés à toute personne étrangère, qu'il s'agisse d'une personne physique ou d'une personne morale. Dans ce sens, il faut étudier les réglementations et les dispositions concernant les traités de double imposition afin de les inclure dans l'accord.

Résiliation automatique anticipée

Dans les contrats conclus avec des sociétés indiennes, il est conseillé d'inclure la clause de Résiliation automatique anticipée (« Automatic Early Termination »). Cette clause permet de résilier le contrat dans certaines circonstances. Cependant, il est important de la rédiger avec précaution, car une pratique commune chez les sociétés indiennes est d'engager une procédure de faillite pour éviter l'application de cette clause et engager une procédure, comme un moyen de pression pour décourager le créancier plutôt que comme un procédé inévitable dû à la situation de la société.



Faillite

Concernant les réclamations formulées par des sociétés étrangères contre des dettes des sociétés indiennes en faillite, les Tribunaux indiens les traitent en tant que dettes non garanties, et par conséquent, ils subordonnent toute réclamation à celle des créanciers et à d'autres pourcentages légaux. Il est donc conseillé d'inclure dans les contrats avec des sociétés indiennes des mesures de protection qui prévoient les procédures de faillite, ce qui permettrait au partenaire étranger de terminer la procédure de réclamation avant que la procédure de faillite ne soit engagée.

Le droit de timbre

L'impôt connu sous le nom de *Stamp Duty* est appliqué à certains actes exécutoires qui doivent être dûment cachetés. Par conséquent, le partenaire étranger doit s'assurer que ce cachet est utilisé de façon appropriée conformément aux lois indiennes.

Nombre de copies signées

Il est obligatoire que chaque partie d'un contrat conserve au moins un original ; il faut donc signer au minimum deux copies originales, l'une pour la société étrangère et l'autre pour la société indienne.

En Inde, un contrat ne peut être efficace que si les démarches nécessaires à la création d'un accord contraignant ont été satisfaites. En cas de doute, il est conseillé aux sociétés étrangères d'avoir recours au conseil juridique d'avocats spécialisées dans la juridiction correspondante.

Témoins de la signature

Aux fins de présentation de preuves, des témoins doivent être présents lors de la signature. Le témoin pourra confirmer que les signatures du contrat sont les signatures des personnes dont les noms figurent à l'en-tête. Cependant, un contrat en Inde peut être efficace sans aucun type de signature de témoins, mais il est recommandé d'avoir un contrat dont des tiers puissent témoigner.

Lorsque le témoin rend témoignage de la signature du contrat, il est courant qu'il incorpore son nom et son domicile en lettres majuscules à côté de sa signature.

Langue

En Inde, les contrats internationaux sont rédigés en anglais, qui est l'une des deux langues officielles du pays (l'autre étant l'hindi) et celle qui est employée dans les communications avec les organes de l'Administration et avec les Tribunaux du pays. Dans les relations commerciales avec des sociétés étrangères, il est exceptionnel de retrouver des contrats en version bilingue : français-anglais, espagnol-anglais, allemand-anglais, etc.



RÉSOLUTION DE CONFLITS ET ARBITRAGE

Dans le système judiciaire indien, le mécanisme de résolution de controverses permet d'opter pour la résolution de conflits à travers les tribunaux de droit public ou pour la résolution de conflits à travers la conciliation ou l'arbitrage comme alternative aux Tribunaux.

Opter pour un litige auprès des tribunaux publiques comme moyen de résolution de conflits, même si la législation de la partie étrangère est choisie comme législation applicable au contrat, n'est pas conseillé. La plupart des juridictions (par exemple, les États-Unis) ne sont pas reconnues en Inde. Dans ce sens, l'arbitrage est le système préféré pour la résolution de conflits, notamment parce que les sentences arbitrales étrangères sont reconnues et exécutées en Inde.

Le cadre de l'arbitrage en Inde est basé sur l'autonomie maximale des parties, avec une intervention judiciaire minimale. L'arbitrage est reconnu en tant que mécanisme agile et efficace, par rapport à son coût, pour la résolution de controverses. Un grand nombre de contrats commerciaux internationaux conclus en Inde contiennent une clause d'arbitrage qui est comprise dans l'accord entre les parties, afin d'éviter d'avoir recours aux tribunaux.

En Inde, la plupart des services d'arbitrage pour la résolution de conflits commerciaux internationaux sont fournis par la Fédération Indienne des Chambres de Commerce et d'Industrie (FICCI) à travers le FACT (FICCI Arbitration and Conciliation Tribunal), dont le siège est à New Delhi et qui a des tribunaux d'arbitrage dans les principales villes du pays. Si les parties décident de résoudre leurs conflits auprès d'un tribunal d'arbitrage situé en dehors de l'Inde, elles ont normalement recours à la Cour Internationale d'Arbitrage de Londres ou au Centre d'Arbitrage International de Singapour.

En vue des questions clé qui ont été énoncées, il est évident qu'en ce qui concerne l'élaboration et la signature des contrats internationaux en Inde, les pratiques commerciales sont assez similaires à celles des pays occidentaux (notamment du Royaume-Uni) et qu'elles se basent sur les principes du *Common Law*, avec quelques différences significatives. Enfin, nous souhaitons rappeler qu'en cas de doutes spécifiques lors de la négociation et de la rédaction de contrats avec des sociétés indiennes, il est conseillé d'obtenir un conseil spécialisé dans ces questions.



Pour obtenir des contrats types pour l'Inde cliquez sur : **CONTRATS POUR L'INDE**

MODÉLES DE CONTRATS INTERNATIONAUX

CONTRATS INTERNATIONAUX EN FRANÇAIS



- Contrat de Vente Internationale
- Contrat de Distribution Internationale
- Contrat d'Agent Commercial International
- Contrat de Représentation Commerciale Internationale
- Contrat de Commission sur Vente Internationale
- Contrat de Joint Venture Internationale
- Contrat de Franchise Internationale
- Contrat International de Services
- Contrat International d'Approvisionnement

- Contrat International de Fabrication
- Contrat d'Intermédiation Commercial Internationale
- Contrat International de Confidentialité
- Contrat d'Expatriation
- Protocole d'Accord pour Distribution Internationale
- Protocole d'Accord pour Joint Venture Internationale
- Pack Tous les Contrats en Français

CONTRATS INTERNATIONAUX EN ANGLAIS



- International Sale Contract
- International Distribution Contract
- International Commercial Agency Contract
- International Sales Representative Agreement
- International Sales Commission Agreement
- International Joint Venture Contract
- International Franchise Contract
- International Services Contract
- International Supply Contract

- International Manufacturing Contract
- Intermediary Contract for Trade Operations
- International Confidentiality Agreement
- Expatriate Contract of Employment
- Memorandum Understanding International Distribution
- Memorandum of Understanding for Joint Venture
- Pack All Contracts in English

CONTRATS INTERNATIONAUX EN ESPAGNOL



- Contrato de Compraventa Internacional
- Contrato de Distribución Internacional
- Contrato de Agencia Comercial Internacional
- Contrato de Representación Comercial Internacional
- Contrato de Comisión Mercantil Internacional
- Contrato de Joint Venture Internacional
- Contrato de Franquicia Internacional
- Contrato Internacional de Servicios
- Contrato Internacional de Suministro

- Contrato Internacional de Fabricación
- Contrato de Intermediación Comercial Internacional
- Contrato Internacional de Confidencialidad
- Contrato para Expatriado
- Memorándum Entendimiento Distribución Internacional
- Memorándum de Entendimiento para Joint Venture
- Pack Todos los Contratos en Español

CONTRATS INTERNATIONAUX EN ALLEMAND



- Internationaler Kaufvertrag
- Internationaler Vertriebsvertrag
- Internationaler Handelsvertretervertrag
- Internationaler Vertretungsvertrag
- Internationaler Provisionsvertag
- Internationaler Joint-Venture-Vertrag
- Internationaler Franchisevertrag
- Internationaler Dienstleistungsvertrag
- Internationaler Liefervertrag

- Internationaler Herstellungsvertrag
- Internationaler Vermittlungsvertrag
- Internationaler Geheimhaltungsvereinbarung
- Entsendungsvertrag
- Absichtserklärung Internationaler Vertriebsvertrag
- Absichtserklärung Joint-Venture-Vertrag
- Pack Alle Verträge in Deutsch

Acheter online

www.globalnegotiator.com/fr info@globalnegotiator.com

