

LE CONTRAT INTERNATIONAL : 10 QUESTIONS CLÉS

La rédaction d'un contrat international est 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.

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 :

- 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.
- 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.

Cet article traitera ensuite des 10 questions essentielles lors de la rédaction d'un contrat international entre elles :

1. 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, Atradius ou Dun & Bradstreet.

2. 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

3. QUEL DROIT APPLICABLE 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 de 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.

4. QUEL JURIDICTION COMPETENTE ?

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 de Grande Instance et non par les Tribunaux de commerce)

5. L'INCOTERM, UN USAGE INCONTOURNABLE

Lors d'échanges transnationaux, les marchandises circulent avec des risques considérablement accrus. Afin de mieux sécuriser les opérateurs du commerce international, la Chambre de Commerce Internationale à Paris a retenu et codifié [11 INCOTERMS \(International Commercial Terms\)](#) ou Incoterms dont la dernière version date de 2010. Ces termes sont révisés de façon périodique. Sans être obligatoires, les Incoterms présentent l'avantage de parler le même langage entre le vendeur et l'acquéreur au sujet de la livraison des marchandises.

6. CLAUSE DE FORCE MAJEURE ET CLAUSE DE HARDSHIP

- **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'explicitier le plus clairement possible, soit par exemple en listant des cas précis ou en renvoyant au droit de tel pays.

- **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. C'est en quelque sorte une clause de force majeure de nature économique.

7. CLAUSE DE NON-CONCURRENCE ET CLAUSE DE CONFIDENTIALITE

- **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'Agent Commercial International](#) et de [Distribution Internationale](#).
- **Clause de confidentialité** : pour être valable, elle doit être encadrée par une durée, qui en général ne doit pas dépasser un délai précis.

8. CLAUSE DE REVISION 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.

9. LES ANNEXES, A QUOI SERVENT-ELLES ?

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 !

10. 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. Certains pays imposent, comme par exemple le Brésil, pour certains contrats, une rédaction dans la

langue du pays. Dans d'autres pays, tels que la Chine ou la Russie, il est conseillé de réaliser des versions bilingues du contrat, dans la langue locale et en anglais.

Pour obtenir les Modèles de Contrats Internationaux en plusieurs langues cliquez ici :



[Contrats Internationaux en français](#)

[Contrats Internationaux en anglais](#)

[Contrats Internationaux en espagnol](#)

[Contrats Internationaux en allemand](#)

[Contrats Internationaux en italien](#)

[Contrats Internationaux en portugais](#)

[Contrats pour la Chine](#)

[Contrats pour l'Inde](#)

MODÈLES 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 Provisionsvertrag
- 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



GLOBALNEGOTIATOR
International Documents

www.globalnegotiator.com/fr/contrats-internationaux